MASAN
GROUP

Cam kết hướng đến Giá trị

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011

"Chúng tôi cam kết khai thác và phát huy các giá trị Việt Nam vì lợi ích cổ đông."

ÔNG NGUYỄN ĐĂNG QUANG
Chủ tịch HĐQT Masan Group

MỤC LỤC

THƯ NGỎ CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	4
THÔNG ĐIỆP CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH	8
MASAN GROUP	12
MASAN CONSUMER	24
TECHCOMBANK	36
MASAN RESOURCES	50
BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH	69
BÁO CÁO TÀI CHÍNH	81
THÔNG TIN DOANH NGHIỆP	163

THƯ NGỎ CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

KÍNH GỬI CÁC CỔ ĐÔNG,

Trong những năm qua, dù phải hoạt động trong môi trường kinh tế đầy cam go và thử thách, Masan Group vẫn tiếp tục phát triển và nhân rộng nguồn nhân lực và nguồn vốn, cũng như các hoạt động kinh doanh của mình. Những nỗ lực của chúng tôi đã bắt đầu đơm hoa kết trái trong năm 2011. Đến nay chúng tôi đã sở hữu một nền tảng xây dựng kinh doanh tốt nhất với ba mũi nhọn dẫn đầu thị trường trong từng lĩnh vực tương ứng, đó là công ty Masan Consumer, ngân hàng Techcombank và công ty Masan Resources. Ngoài ra, Tập đoàn còn đang nắm giữ một khoản tiền mặt hơn 650 triệu đô la Mỹ để phát triển các doanh nghiệp hiện hữu và dành cho hoạt động mua bán và sáp nhập doanh nghiệp (M&A).

Hiệu quả hoạt động của Tập đoàn đã được chứng thực thông qua các giá trị chúng tôi đã tạo ra cho Cổ đông. Từ khi niêm yết trên Sàn giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh vào năm 2009, chúng tôi không ngừng nỗ lực để đạt kết quả vượt trội so với chỉ số chứng khoán hàng năm. Năm 2011, giá cổ phiếu của Masan Group tăng 16%, trong khi VN-Index lại sụt giảm đến 28%. Cho đến nay, Masan Group là công ty có giá trị vốn hóa trị trường lớn nhất trong khối kinh tế tư nhân[1] tại Việt Nam.

Cũng như những năm trước, năm 2011 vẫn là năm đầy khó khăn cho nền kinh tế Việt Nam với tình trạng lạm phát cao, tiền Đồng mất giá và triển vọng tín dụng công u ám. Khu vực kinh tế tư nhân cũng không phải là ngoại lệ với chi phí tài chính tăng cao, khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn dài hạn và tốc độ tăng trưởng bị chậm lại. Thế nhưng, Masan Group vẫn hoạt động hiệu quả trên nhiều lĩnh vực.

Tôi xin điểm qua một số sự kiện quan trọng của Masan Group trong năm 2011 vừa qua:

- Masan Food được tái cấu trúc thành Masan Consumer để chuyển đổi từ kinh doanh thực phẩm đơn thuần sang phục vụ nhiều đối tượng tiêu dùng hơn.
- KKR, công ty hàng đầu toàn cầu chuyên đầu tư vào các công ty chưa niêm yết, đã đầu tư 159 triệu đô la Mỹ vào Masan Consumer. Giao dịch này chứng thực cho sự đúng đắn trong chiến lược mở rộng ngành hàng tiêu dùng của chúng tôi.
- Các ngân hàng J.P. Morgan và Standard Chartered đã dành cho Masan Consumer khoản vay 108 triệu đô la Mỹ.
- Masan Consumer mua lại số cổ phần chi phối của công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa - thương hiệu cà phê hòa tan bán chạy nhất Việt Nam. Đây là bước tiến quan trọng đầu tiên của chúng tôi vào ngành đồ uống.
- Masan Resources đã bắt đầu công việc xây dựng, khoảng 70 triệu đô la Mỹ được sử dụng trong năm 2011 và đã triển khai các công tác bóc tầng đất phủ và đổ bê tông.
- Ngân hàng Standard Chartered cho Masan Resources vay 80 triệu đô la Mỹ, đồng thời cũng là sự chứng nhận quốc tế đối với tiến độ triển khai của dự án Núi Pháo.
- Tổng Giám đốc Điều hành mới của Techcombank là ông Simon Morris, một nhà quản trị ngân hàng dày dạn kinh nghiệm với hơn 30 năm trong ngành cùng thành tích xây dựng Standard Chartered thành ngân hàng dẫn đầu ở các thị trường mới nổi.
- Techcombank được tạp chí FinanceAsia trao giải "Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2011" và được tạp chí Asset xếp hạng "Ngân hàng trong nước tốt nhất năm 2011".

Ngoài ra, vào tháng 2 và tháng 3 năm 2012, chúng tôi đã huy động được khoảng 185 triệu đô la Mỹ, phần lớn từ các nhà đầu tư hiện hữu, Richard Chandler Corporation và Mount Kellett.

Về tình hình tài chính, tất cả các hoạt động kinh doanh của Masan Group đều tăng trưởng tốt. Nhờ gia tăng thị phần trong những ngành hàng chủ chốt, doanh thu thuần (bao gồm Vinacafe) tăng từ 6.888 tỷ đồng năm 2010 lên 8.310 tỷ đồng năm 2011, tương ứng với mức tăng 20,6%. Nếu loại bỏ những tác động của lợi thế thương

1. Vốn hóa thị trường vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 tính trên cơ sở pha loãng hoàn toàn, khối kinh tế tư nhân được định nghĩa là các công ty không có sở hữu của nhà nước hoặc không có nguồn gốc là doanh nghiệp nhà nước.

mại và điều chỉnh tỉ lệ lợi ích kinh tế cuối năm của chúng tôi trong các công ty con và công ty liên kết vào các giai đoạn so sánh, lợi nhuận thuần pro forma tăng từ 2.025 tỷ đồng trong năm 2010 lên 3.280 tỷ đồng trong năm 2011, tương ứng với tỉ lệ tăng 62,0%. Lợi nhuận thuần của Masan Consumer và Techcombank vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 lần lượt là 2.254 tỷ đồng và 3.154 tỷ đồng, tương ứng với các mức tăng 79,9% và 52,1% so với năm 2010. Trong tình hình huy động vốn khó khăn như hiện nay, chúng tôi vẫn huy động thành công một lượng vốn lớn từ các tổ chức nước ngoài có uy tín như KKR, J.P. Morgan và Standard Chartered. Quan trọng hơn, các đối tác hiện hữu như Richard Chandler Corporation và Mount Kellett đã tăng vốn đầu tư vào Masan vào quý 1 năm 2012.

Năm 2011 cũng là một năm mang tính bản lề khi chúng tôi tiếp tục đầu tư vào các nền tảng kinh doanh của mình. Về tình hình hoạt động kinh doanh, chúng tôi đã mở rộng và tăng cường đội ngũ quản lý cả ở cấp tập đoàn lẫn cấp công ty con với những gương mặt mới từ các tập đoàn đa quốc gia nổi tiếng. Các công ty con của chúng tôi tiếp tục mở rộng hệ thống của mình để phục vụ khách hàng. Masan Consumer gia tăng mạng lưới phân phối hàng đầu thị trường từ 141.470 điểm bán hàng năm 2010 lên 163.594 điểm năm 2011. Tương tự, Techcombank đã phát triển mạng lưới của mình từ 282 lên 307 chi nhánh và phòng giao dịch; và từ 1.021 lên 1.205 máy ATM tương ứng với các năm 2010 và năm 2011. Chúng tôi cũng đã triển khai công tác bóc tầng đất phủ và xây dựng nhà máy chế biến của dự án Núi Pháo, với số lượng công nhân tại công trường đã tăng từ khoảng 200 lên khoảng 1.500 người.

Tuy tình hình kinh tế vĩ mô của Việt Nam và thế giới vẫn chưa cho thấy có dấu hiệu ổn định, chúng tôi vẫn tiếp tục cam kết tập trung vào tiềm năng phát triển dài hạn trong lĩnh vực tiêu dùng và tài nguyên của Việt Nam. Thị trường Việt Nam với nhiều bỏ ngỏ và tiềm năng vẫn chưa được khai thác đúng mức mang lại nhiều lý do để chúng tôi lạc quan và tin tưởng hơn. Ngoài ra, Masan Group đã được định vị rất thuận lợi để nắm bắt một phần đáng kể sự tăng trưởng của Việt Nam trong vai trò là một công ty dẫn đầu thị trường có quy mô lớn với nền tảng xây dựng kinh doanh không có đối thủ cạnh tranh. Với tinh thần "nghĩ phải làm, làm phải được" và "làm tập trung và hiệu quả hơn là làm dàn trải", các doanh nghiệp hiện hữu của chúng tôi có thể tiếp tục đạt mức tăng trưởng 30 - 50% lợi nhuận thuần trong năm 2012. Khi dự án Núi Pháo bắt đầu đi vào hoạt động vào năm 2013, chúng tôi sẽ tiến gần hơn đến mục tiêu đạt 1 tỷ đô la Mỹ lợi nhuận trước thuế, lãi vay và khấu hao (EBITDA) hợp nhất trong vòng 3 đến 4 năm tới.

Cuối thư, tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến toàn thể khách hàng, nhân viên, đối tác và các bên liên quan khác, những người đã hỗ trợ hết mình cho thành công của Masan Group trong những năm qua. Tôi rất tự hào vì Masan đã trở thành một môi trường năng động, là nơi để mọi người từ những nền tảng và xuất phát điểm khác nhau có thể tập hợp, cùng nhau sáng tạo, đổi mới và vun đắp thành công. Với sự góp sức nhiệt tình của tất cả các bạn, chúng tôi đã tạo dựng được một nền tảng vững mạnh cho việc xây dựng các hoạt động kinh doanh trong thị trường mới nổi, mà chúng tôi tin rằng sẽ đem lại giá trị cổ đông to lớn và vững bền. Cuối cùng, Hội đồng Quản trị và tôi xin hân hạnh chào đón những đối tác mới nhất của Masan Group. Chúng tôi mong muốn được hợp tác với tất cả các đối tác để gặt hái thêm nhiều thành công trong năm 2012.

Chân thành cảm ơn,

Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Ngày 9 tháng 4 năm 2012

THÔNG TIN TÀI CHÍNH CHỌN LỌC NĂM 2011

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011	Kiểm toán	Pro forma[2]
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	7.057	8.310
Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu thuần	26,3%	20,6%
Lợi nhuận thuần (tỷ đồng)	2.496	3.280
Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận thuần	-5,1%	62,0%

Bảng cân đối kế toán vào ngày 31/12/2011	Kiểm toán
Tiền và các khoản tương đương tiền (tỷ đồng)[3]	10.796
Tổng nợ (tỷ đồng)[4]	6.586
Vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	15.876
Tổng tài sản (tỷ đồng)	33.573

2. *Pro forma, dù không phải là số liệu đã được kiểm toán, nhưng là kết quả dựa trên những số liệu đã được kiểm toán và được điều chỉnh như sau: (a) cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ việc tái cơ cấu tỷ lệ sở hữu của chúng tôi trong Techcombank trong hai năm tài chính 2010 và 2011, giả định Masan Group nắm giữ 30,6% lợi ích kinh tế của Techcombank kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010; (b) giả định Masan Consumer nắm giữ 50,2% lợi ích kinh tế của công ty Vinacafe kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010 và cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại và tài sản vô hình từ thương vụ mua lại công ty Vinacafe; (c) loại trừ khoản bất lợi thương mại từ thương vụ mua lại dự án Núi Pháo cho năm tài chính 2010. Lợi nhuận thuần trước khi phân bổ cho cổ đông thiểu số.*
3. *Bao gồm tiền mặt, các khoản tương đương tiền và các khoản đầu tư ngắn hạn.*
4. *Tổng nợ bao gồm các khoản vay ngắn hạn và dài hạn, không bao gồm các hối phiếu nhận nợ. Các hối phiếu nhận nợ trị giá 2.856 tỷ đồng sẽ không còn giá trị nếu quyền chọn mua cổ phần phổ thông Masan Group được thực hiện và thanh toán bằng những hối phiếu nhận nợ này thay vì bằng tiền mặt. Quyền chọn này là một phần trong giao dịch mua bán dự án Núi Pháo. Vào ngày 31/12/2011, quyền chọn này có giá trị dương. Masan Group có quyền bắt buộc việc chuyển đổi quyền chọn này vào ngày 31/12/2011.*

THÔNG ĐIỆP CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

Sau bốn năm làm việc với Masan và chuẩn bị cho năm tiếp theo, tôi nghĩ nhiều về những giá trị cốt lõi đã đưa Tập đoàn đến vị thế ngày hôm nay. Nhìn lại hành trình đã qua, tôi nhận thấy những gì tạo nên một Masan Group hôm nay là cả một chuỗi các giá trị niềm tin nhất định. Việt Nam là đất nước có tiềm năng dài hạn nhưng lại thiếu ổn định vĩ mô, một đặc điểm thường thấy ở những thị trường mới nổi. Masan mong muốn xây dựng những hoạt động kinh doanh bền vững hàng đầu dựa trên những tiềm năng ấy trong khi phải chèo lái để vượt qua sự bất ổn nội tại của nền kinh tế vĩ mô. Những niềm tin cốt lõi của chúng tôi đều bắt nguồn từ nhận định ấy.

Masan luôn tin tưởng vào tiềm năng của ngành tiêu dùng và tài nguyên ở Việt Nam, hai lĩnh vực chưa được khai thác đúng mức. Masan tin rằng củng cố và phát triển quy mô chính là chìa khóa để cạnh tranh hiệu quả với cả các công ty đa quốc gia lẫn các doanh nghiệp nhà nước. Để tạo dựng quy mô mong muốn, chúng tôi tiếp tục đầu tư vào các ngành kinh doanh hiện hữu và đội ngũ nhân sự tài năng để đạt được thành công một cách vững chắc và có ý nghĩa. Cuối cùng, chúng tôi cũng đặt niềm tin ở việc tập trung vào các hoạt động kinh doanh có thể tạo ra dòng tiền, huy động vốn dài hạn thông qua các đối tác chiến lược và phân bổ nguồn vốn chặt chẽ.

Triển khai hoạt động dựa trên những niềm tin này đòi hỏi một cam kết luôn đổi mới và kỷ luật nghiêm ngặt. Nếu nhìn vào quá trình hoạt động thực tế của Masan, bạn sẽ thấy chúng tôi đã liên tục đổi mới. Trong quá trình đó, chúng tôi xuất phát là một công ty nước chấm và phát triển thành một công ty hàng đầu trong khu vực kinh tế tư nhân với ba nền tảng kinh doanh dẫn đầu trong các ngành dịch vụ tài chính, hàng tiêu dùng và tài nguyên cùng với một lượng tiền mặt đáng kể để đầu tư vào các cơ hội tăng trưởng nội tại lẫn thông qua M&A. Chúng tôi đã thực hiện được cam kết luôn đổi mới này trong một giai đoạn đầy thách thức của Việt Nam bằng việc tập trung phát triển nguồn nhân lực và đầu tư vào các hoạt động kinh doanh hiện hữu – ví dụ như đầu tư vào phát triển sản phẩm, thương hiệu, cơ sở vật chất, mạng lưới phân phối - những điều vốn không phải là ưu tiên hàng đầu trong tư tưởng của nhiều người.

Đồng thời, chúng tôi luôn tin tưởng và tuân thủ nghiêm ngặt những nguyên tắc hoạt động của mình, đặc biệt là những hoạt động mà chúng tôi sẽ không tham gia. Trong vài năm qua, Masan Group không tham gia đầu cơ bất động sản, mua bán tài sản, đầu tư vào cổ phần thiểu số và đầu tư chứng khoán vì theo quan điểm của chúng tôi, các hoạt động đó không phù hợp với trọng tâm xây dựng hoạt động kinh doanh bền vững và tạo ra dòng tiền. Chúng tôi xem xét kỹ lưỡng các cơ hội kinh doanh và chỉ đầu tư vào các ngành kinh doanh hiện hữu của mình.

Quy mô tăng lên cũng là lúc mà các cơ hội và thách thức sẽ trở nên lớn hơn. Tuy nhiên, chúng tôi sẽ luôn kiên trì với cam kết tạo dựng những doanh nghiệp dẫn đầu thị trường trong các ngành dịch vụ tài chính, ngành hàng tiêu dùng và ngành tài nguyên. Để làm được điều này, chúng tôi sẽ tiếp tục đổi mới và tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc của mình. Đây chính là cam kết hướng đến giá trị của chúng tôi.

Ông Madhur Maini hiện là Tổng Giám đốc Điều hành của Masan Group, đồng thời là thành viên Hội đồng Quản trị của Masan Group, Masan Consumer và Techcombank. Ông Madhur tốt nghiệp trường Đại học Pennsylvania, Hoa Kỳ, với hai bằng cử nhân Khoa học ứng dụng và Tài chính.

Những mục tiêu ngắn hạn:

- Đầu tư vào các doanh nghiệp hiện hữu
- Mở rộng danh mục sản phẩm ngành hàng tiêu dùng thông qua các cơ hội tăng trưởng nội tại lẫn M&A
- Phát triển dự án Núi Pháo để bắt đầu sản xuất vào đầu năm 2013
- Tiến hành niêm yết ở nước ngoài, tùy theo điều kiện thị trường

Những mục tiêu dài hạn:

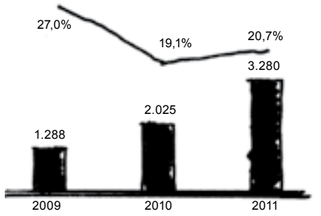
- Tạo ra 1 tỷ đô la Mỹ lợi nhuận trước lãi vay, thuế và khấu hao (EBITDA) trên cơ sở hợp nhất
- Đạt được vị thế dẫn đầu thị trường trong mọi lĩnh vực tham gia
- Khai thác và phát huy giá trị Việt Nam vì lợi ích cổ đông
- Là nơi quy tụ hàng đầu của nhân tài

"Chúng tôi cam kết hoạt động có trọng tâm và kỷ luật để xây dựng những doanh nghiệp hàng đầu."

ÔNG MADHUR MAINI
Tổng Giám đốc Điều hành Masan Group

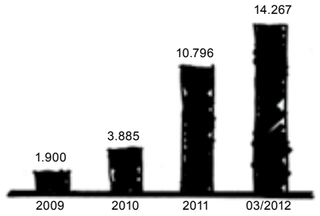
Là một trong những công ty lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam, Masan Group chúng tôi tập trung xây dựng các doanh nghiệp dẫn đầu thị trường dựa trên tiềm năng tiêu dùng và tài nguyên thiên nhiên của Việt Nam. Chúng tôi có nhiều thành tích trong hoạt động xây dựng, mua lại và quản lý các nền tảng hoạt động kinh doanh có quy mô lớn bao gồm Masan Consumer, Techcombank và Masan Resources. Chúng tôi cam kết duy trì vị thế của một Tập đoàn lớn mạnh thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại Việt Nam xét về quy mô, lợi nhuận và thu nhập cho cổ đông; và là một đối tác có tiềm năng tăng trưởng cũng như nhà tuyển dụng được yêu thích ở Việt Nam.

LỢI NHUẬN PRO FORMA VÀ TỶ SUẤT LỢI NHUẬN TRÊN VỐN CHỦ SỞ HỮU



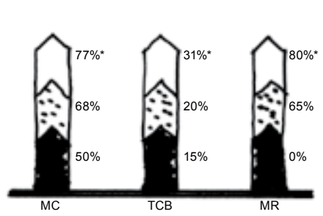
Lưu ý: Số liệu tính toán loại trừ lợi thế thương mại và áp dụng tỷ lệ lợi ích kinh tế hiện nay ở các doanh nghiệp kể từ năm 2009

TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN



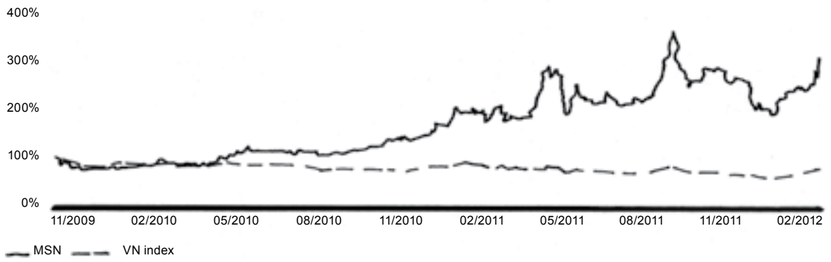
Lưu ý: Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn. Số liệu ngày 12 tháng 3 năm 2012 chưa được kiểm toán.

HỢP NHẤT CÁC DOANH NGHIỆP KỂ TỪ 2009



Lưu ý: (*) Đại diện cho lợi ích kinh tế của chúng tôi, bao gồm các công cụ gắn liền với vốn chủ sở hữu và các thỏa thuận mua cổ phần trong tương lai, và tính đến các đợt tăng vốn cổ phần phổ thông ở các công ty con và công ty liên kết.

GIÁ CỔ PHIẾU TỪ KHI NIÊM YẾT



Nguồn: Bloomberg

"Chúng tôi đã huy động được hơn 1 tỉ đô la Mỹ nguồn tiền mặt trong 3 năm qua."

GIỚI THIỆU

Masan Group là một trong những công ty lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam. Chúng tôi có nhiều thành tích trong hoạt động xây dựng, mua lại và quản lý các doanh nghiệp hàng đầu trong một số lĩnh vực tăng trưởng nhanh nhất của nền kinh tế Việt Nam. Các doanh nghiệp của chúng tôi hiện bao gồm Masan Consumer, Techcombank và Masan Resources đều là những doanh nghiệp hàng đầu có quy mô lớn trong các lĩnh vực hàng tiêu dùng, dịch vụ tài chính và tài nguyên.

Chúng tôi cam kết duy trì vị thế của một công ty lớn mạnh trong khu vực kinh tế tư nhân tại Việt Nam xét về quy mô, lợi nhuận và thu nhập cho cổ đông, là đối tác có tiềm năng tăng trưởng và nhà tuyển dụng được yêu thích ở Việt Nam. Để đạt được những mục tiêu này, chúng tôi tập trung hoạt động trong các lĩnh vực mà một công ty thuộc khu vực kinh tế tư nhân trong nước có thể dẫn đầu thị trường và có thể phát triển quy mô thông qua hoạt động có trọng điểm và áp dụng chiến lược hợp nhất.

PHƯƠNG PHÁP XÂY DỰNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CÓ TRỌNG ĐIỂM

Trong một thị trường năng động có nhiều cơ hội tiềm năng như Việt Nam, để một hoạt động kinh doanh thành công và vững mạnh, ngoài tính kỷ cương, chúng tôi còn tin tưởng vào một số các yếu tố quan trọng khác như:

Hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền

Masan tin tưởng rằng sự tăng trưởng bền vững trong một thị trường đang phát triển như Việt Nam đòi hỏi phải xây dựng các hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền. Chúng tôi không tham gia vào hoạt động mua bán tài sản như mua quỹ đất hoặc tham gia đầu cơ ngắn hạn. Chúng tôi chỉ cạnh tranh trong những lĩnh vực có nội lực tăng trưởng mạnh, có mô hình kinh doanh hiệu quả đã được chứng thực của một tổ chức kinh tế tư nhân trong khu vực và có tiềm năng xây dựng doanh nghiệp quy mô lớn. Chúng tôi đã xác định hàng tiêu dùng và tài nguyên là những ngành trọng điểm của mình.

Nền tảng vận hành hàng đầu

Sự tăng trưởng bền vững chỉ có thể đạt được thông qua việc xây dựng các hệ thống và nền tảng vận hành tốt nhất. Khi gia nhập một ngành, chúng tôi phát triển hẳn một chiến lược riêng và các mô hình có thể nhân rộng để vươn đến vị thế dẫn đầu thị trường trong từng lĩnh vực kinh doanh. Điều này cho phép chúng tôi không ngừng đầu tư vào những hệ thống vận hành tốt nhất. Trong những năm qua, chúng tôi đã đầu tư phát triển những sản phẩm mới, xây dựng thương hiệu, cơ sở sản xuất, mạng lưới phân phối, hệ thống thông tin và quan trọng nhất là nguồn tài lực. Cho đến nay, Masan Group đã sở hữu ba doanh nghiệp vận hành dẫn đầu thị trường trong từng lĩnh vực tương ứng. Chúng tôi cũng đã phát triển một hệ thống hoạt động để quản lý những khía cạnh hoạt động kinh doanh vốn đòi hỏi sự am hiểu sâu sắc về các vấn đề và quy định địa phương.

Xây dựng quy mô

Vị thế dẫn đầu thị trường về quy mô cho phép chúng tôi cạnh tranh thành công trong bối cảnh khu vực kinh tế tư nhân bị phân tán và cạnh tranh khốc liệt từ các công ty đa quốc gia và các doanh nghiệp nhà nước. Là một công ty có vốn hóa thị trường lớn nhất thuộc khu vực kinh tế tư nhân, Masan Group có nhiều lợi thế để tiếp cận nguồn vốn, đội ngũ nhân tài, chuyên nghiệp và các cơ hội có quy mô lớn nhằm đầu tư xây dựng các hệ thống và nền tảng vận hành hiệu quả. Chúng tôi xây dựng quy mô thông qua hoạt động kinh doanh có trọng điểm và áp dụng chiến lược hợp nhất. Để thực hiện vai trò đó, chúng tôi dự định thúc đẩy tốc độ tăng trưởng bằng các thương vụ M&A, đồng thời tiếp tục phát triển các hoạt động kinh doanh hiện hữu của mình. Chúng tôi chỉ thực hiện các giao dịch kinh doanh mà chúng tôi tin tưởng có khả năng dẫn đầu thị trường.

Phân bổ nguồn vốn cẩn trọng và kết cấu vốn chặt chẽ

Chúng tôi đã huy động được tổng cộng hơn 1 tỷ đô la Mỹ nguồn vốn dài hạn trong những năm qua, nhưng chỉ sử dụng nguồn tiền thu được vào việc đầu tư và tăng tỷ lệ sở hữu trong các hoạt động kinh doanh hiện hữu của chúng tôi. Đối với việc mua lại dự án Núi Pháo, về cơ bản chúng tôi không dùng tiền mặt. Masan Group không đầu tư vào bất động sản hay chứng khoán niêm yết. Chúng tôi tin tưởng vào chính sách duy trì cơ cấu tài sản thận trọng.

Đội ngũ quản lý giỏi và Đối tác danh tiếng thế giới

Đội ngũ quản lý của chúng tôi ở tất cả các cấp tổ chức đều chuyên nghiệp. Chúng tôi khuyến khích họ đóng góp bằng cách trao cho họ cơ hội trở thành cổ đông và đãi ngộ xứng đáng những người làm việc hiệu quả. Về xây dựng quan hệ đối tác, chúng tôi hợp tác có chọn lọc với các công ty danh tiếng toàn cầu có khả năng thẩm định và xác thực chiến lược kinh doanh, có thông tin về các cơ hội và có lợi thế tiếp cận nguồn vốn dài hạn.

Tiềm năng tăng trưởng của Việt Nam

Chiến lược của Masan Group được xây dựng dựa trên nhận định của chúng tôi về các cơ hội ở Việt Nam, một quốc gia có nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất khu vực Đông Nam Á. Từ năm 2004 đến 2011, tổng sản phẩm quốc nội (GDP) thực đã tăng trưởng với tốc độ kép hàng năm là 7,1%. Tuy sự tăng trưởng của Việt Nam được hỗ trợ bởi chi phí lao động thấp và năng suất gia tăng nhờ công cuộc "Đổi mới", nhưng chúng tôi tin rằng giá trị đích thực của Việt Nam nằm ở tiềm năng tiêu dùng trong nước và tài nguyên thiên nhiên chưa được khai thác.

Tiềm năng tiêu dùng trong nước

Đặc điểm nhân khẩu học và mức thu nhập ngày càng tăng ở Việt Nam thúc đẩy mạnh sự tăng trưởng không ngừng của tiêu dùng trong nước. Với 68% trong tổng số 89 triệu dân ở độ tuổi dưới 40, lực lượng lao động Việt Nam ngày càng tăng sẽ thúc đẩy chi tiêu tiêu dùng trong 10 – 15 năm tới. Hơn nữa, dựa trên mức GDP thực bình quân đầu người được điều chỉnh theo sức mua tương đương

"Chúng tôi chỉ chi tiền mặt cho các hoạt động kinh doanh cốt lõi hiện hữu."

"Masan Group và các công ty con đều được điều hành bởi 4 Tổng Giám đốc Điều hành có tổng cộng hơn 70 năm kinh nghiệm quốc tế ở các thị trường mới nổi."

(PPP), mặt bằng thu nhập đã tăng gấp sáu lần trong 20 năm qua, từ 560 đô la Mỹ vào năm 1988 lên khoảng 3.354 đô la Mỹ hiện nay, làm cho số lượng tầng lớp trung lưu tăng lên gấp đôi trong vòng 5 năm qua. Sự giàu có sung túc ngày càng tăng này lý giải cho sự mở rộng của các ngành dịch vụ tài chính và các ngành cơ bản như thực phẩm và đồ uống mà ngành này sẽ tiếp tục chiếm hơn 50% tổng mức tiêu dùng.

Tiềm năng tài nguyên chưa được khai thác

Tài nguyên khoáng sản, nông nghiệp và năng lượng gộp chung tạo nên một tỷ lệ đáng kể trong GDP của Việt Nam với kỳ vọng tăng trưởng cao hơn trong cả ba lĩnh vực này. Tiềm năng tài nguyên khoáng sản của Việt Nam phần lớn vẫn chưa được khai thác vì nhiều khu vực còn chưa được thăm dò. Ngành nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản, vốn chiếm khoảng 22% GDP năm 2011 của Việt Nam, sẽ hưởng lợi từ sự gia tăng của sức tiêu thụ nội địa, các thị trường xuất khẩu mới cũng như sự hỗ trợ từ chính phủ và các nhóm xúc tiến thương mại. Cuối cùng, theo ước tính, Việt Nam sở hữu gần 50 mỏ dầu khí, với trữ lượng khoảng 4,5 tỷ thùng dầu và hơn 650 tỷ m^3 khí. Cả ba ngành này đều được kỳ vọng sẽ tăng trưởng mạnh do sự phát triển của các ngành phụ trợ cùng các cơ sở hạ tầng có liên quan.

Những hạn chế của Việt Nam tạo lợi thế cho mô hình kinh doanh của chúng tôi

Việt Nam gần đây đã trải qua những thách thức kinh tế vĩ mô, bao gồm lạm phát cao và tiền đồng Việt Nam mất giá do tập trung vào tăng trưởng GDP. Ngoài ra, khu vực kinh tế tư nhân tuy tăng trưởng mạnh mẽ nhưng vẫn còn phân mảnh, thể hiện qua cấu trúc tổng giá trị thị trường tính theo doanh thu và thị phần. Các công ty thuộc khu vực kinh tế tư nhân tiếp tục bị thách thức bởi sự hạn chế của nguồn vốn dài hạn, thiếu chuyên môn và khả năng cạnh tranh kém hơn các công ty đa quốc gia. Masan Group quản lý các rủi ro này và giải quyết những mặt hạn chế còn khó khăn của khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam bằng cách xây dựng quy mô và các nền tảng vận hành hàng đầu nhằm tránh các chu kỳ suy thoái tài chính, tiến hành hợp nhất kinh doanh và gia tăng thị phần.

"Chúng tôi khuyến khích đội ngũ quản lý cống hiến bằng cách trao cho họ cơ hội trở thành cổ đông."

ĐỘI NGŨ QUẢN LÝ CHUYÊN NGHIỆP

Đúng người đúng việc – Phương thức Masan

Chúng tôi hoạt động theo "Phương thức Masan", một mô hình quan hệ đối tác độc đáo, theo đó, các bộ phận chức năng của Masan Group hợp tác bình đẳng và phát huy sức mạnh riêng của mình để thực thi các hoạt động xây dựng và phát triển kinh doanh có quy mô lớn. Những đội ngũ này đóng góp các chuyên môn sau đây:

- Quản lý rủi ro và phân bổ nguồn vốn – là nền tảng về đầu tư vốn cổ phần tư nhân, đề cao hoạt động có trọng tâm, quản lý rủi ro và phân bổ vốn tối ưu để phát triển các nền tảng kinh doanh với quy mô lớn;
- Tiếp cận và thực thi địa phương – khả năng giúp chúng tôi tìm kiếm và triển khai các cơ hội kinh doanh, đồng thời quản lý hiệu quả những rủi ro địa phương;
- Quản lý chuyên nghiệp – đội ngũ những chuyên gia trong nước và quốc tế dày dạn kinh nghiệm, đứng đầu trong từng lĩnh vực, kết hợp với những đối tác chiến lược có uy tín.

Các bộ phận này làm việc và kết hợp lại với nhau trên tinh thần doanh nhân và tôn trọng lẫn nhau để tạo ra nền tảng thực thi của Masan Group. Chúng tôi tin rằng đây là một kiểu mẫu độc đáo, riêng biệt chắc chắn sẽ đem lại thành công trong các thị trường mới nổi và thị trường sơ khai.

Trong vai trò công ty mẹ, Masan Group tập hợp nhiều chuyên gia trẻ, năng động và có kinh nghiệm thực thi quốc tế có khả năng thực hiện nhiều dự án đa dạng mà chúng tôi tin rằng sẽ tạo ra những chuyển biến sâu sắc và mang lại giá trị cao nhất. Họ vượt trội ở các lĩnh vực chuyên môn khác nhau như (i) quản lý mối quan hệ, (ii) đưa ra các sáng kiến đột phá trong huy động vốn, M&A, tuyển dụng, và (iii) quản trị rủi ro, bao gồm thu thập và giám sát thông tin doanh nghiệp, tuân thủ, kiểm soát và quản lý tiền mặt.

Nguyễn Thiều Nam
Phó Tổng Giám đốc Điều hành, Thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành
Ông Nguyễn Thiều Nam phụ trách quản lý các mối quan hệ đối tác và hoạt động thực thi địa phương. Trước đây, ông từng làm việc cho công ty cổ phần Đa My. Ông Nam tốt nghiệp Đại học Thương mại Hà Nội, Việt Nam.

Michael H. Nguyễn
Giám đốc
Ông Michael lãnh đạo việc thực thi, triển khai các dự án của Tập đoàn và phụ trách phân bổ nguồn lực. Ông Michael trước đây làm việc cho J.P. Morgan. Ông tốt nghiệp Đại học Harvard, Cambridge, Hoa Kỳ.

Trần Quang Chúc
Giám đốc, Trưởng Cố vấn Pháp lý
Ông Chúc lãnh đạo đội ngũ pháp lý và tuân thủ doanh nghiệp. Ông Chúc từng làm việc cho Allens Arthur Robinson và YKVN Lawyers. Ông tốt nghiệp trường Đại học Melbourne, Úc, và trường Đại học Luật Hà Nội, Việt Nam.

Eric Chan Hong Wai
Giám đốc, Giám đốc Tài chính[1] và Thành viên Ban Điều hành
Ông Eric phụ trách hệ thống thông tin quản lý, giám sát công ty con, kiểm soát, tài chính và kế toán. Ông Eric từng làm việc cho Ernst & Young và PricewaterhouseCoopers. Ông tốt nghiệp trường Đại học Sunway, Malaysia.

Nguyễn Bích Hà Nguyên
Giám đốc
Ông Nguyên phụ trách hoạt động thực thi địa phương. Ông Nguyên từng làm việc cho Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương. Ông tốt nghiệp Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Preetinder S. Panjrath
Giám đốc
Ông Preetinder phụ trách hoạt động đánh giá các cơ hội mua bán và sáp nhập doanh nghiệp. Ông Preetinder từng làm việc cho Deutsche Bank và Oracle. Ông tốt nghiệp Đại học INSEAD, Pháp, và Viện Kỹ thuật và Công nghệ Thapar, Punjab, Ấn Độ.

Samresh Kumar
Giám đốc
Ông Samresh phụ trách điều phối các sáng kiến thực thi và triển khai giao dịch. Ông Samresh trước đây làm việc cho Tập đoàn SUN và Accenture. Ông tốt nghiệp Viện Quản lý Ấn Độ ở Calcutta, và Viện Công nghệ Ấn Độ ở Delhi, Ấn Độ.

1. Bổ nhiệm chính thức vị trí Giám đốc Tài chính đang chờ nghị quyết của Hội đồng Quản trị

Danny Lê
Phó Giám đốc cao cấp
Ông Danny phụ trách mảng thực thi giao dịch và quan hệ nhà đầu tư. Ông Danny từng làm việc cho Morgan Stanley. Ông tốt nghiệp Đại học Bowdoin College tại Maine, Hoa Kỳ.

Scott Tan
Phó Giám đốc cao cấp
Ông Scott phụ trách hoạt động xây dựng thương hiệu, PR, tuyển dụng quản lý và hỗ trợ sáng kiến điều hành. Ông Scott trước đây là thành viên sáng lập của một công ty tuyển dụng nhân tài toàn cầu ở Singapore, Hồng Kông và Tokyo. Ông tốt nghiệp trường Đại học Malaya, Malaysia.

Hạnh N. Huỳnh
Phó Giám đốc cao cấp
Cô Hạnh phụ trách hoạt động xây dựng thương hiệu, PR, tuyển dụng quản lý và hỗ trợ sáng kiến điều hành. Cô Hạnh từng làm việc cho AllianceBernstein. Cô tốt nghiệp đại học San Francisco, Hoa Kỳ.

Paritosh Gupta
Phó Giám đốc
Ông Paritosh phụ trách giám sát và triển khai giao dịch cho Masan Resources nơi ông được biệt phái giữ nhiệm vụ Giám đốc Tài chính. Ông Paritosh trước đây làm việc cho Lehman Brothers. Ông Paritosh tốt nghiệp Viện Quản lý Ấn độ ở Bangalore và Viện Công nghệ Ấn Độ ở Bombay, Ấn Độ.

Tạ Thị Thùy Trang
Phó Giám đốc, Kế toán trưởng và Thành viên Ban Điều hành
Cô Trang từng làm việc cho OV Container Line và TUV SUD PSB Việt Nam. Cô tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế, Tp. Hồ Chí Minh.

Nguyễn Thảo Anh
Phó Giám đốc
Cô Thảo Anh từng làm việc cho KPMG Corporate Finance ở Singapore. Cô tốt nghiệp trường Quản trị Kinh doanh Nanyang, Singapore.

Parag Agarwal
Phó Giám đốc
Ông Parag trước đây làm việc cho Avigo Capital Partners. Ông tốt nghiệp trường Đại học Symbiosis và trường Đại học Kolkata, Ấn Độ.

Nischay Saraf
Phó Giám đốc
Ông Nischay trước đây làm việc cho PricewaterhouseCoopers. Ông tốt nghiệp trường Đại học Bangalore, Ấn Độ.

Nikhilesh Goel
Chuyên viên cao cấp
Ông Nikhilesh trước đây làm việc cho Avigo Capital Partners, Oracle và Tata Consultancy Services. Ông tốt nghiệp trường Đại học Delhi và Đại học Nagpur, Ấn Độ.

Huỳnh Trần Vỹ
Chuyên viên cao cấp
Ông Vỹ từng làm việc cho Blackhorse Asset Management. Ông tốt nghiệp trường Đại học Quốc gia Singapore và Đại học North Carolina – Chapel Hill, Hoa Kỳ.

Salil Rajadhyaksha
Chuyên viên cao cấp
Ông Salil từng làm việc cho Linklaters and Trilegal. Ông tốt nghiệp trường Đại học Mumbai, Ấn Độ.

Sabrina K. Nguyễn
Chuyên viên cao cấp
Cô Sabrina trước đây làm việc cho White & Case. Cô tốt nghiệp trường Kinh doanh McDonough đại học Georgetown và trường Luật đại học Georgetown, Hoa Kỳ.

Lê Thanh Tùng
Chuyên viên cao cấp
Ông Tùng từng làm việc cho Baker & McKenzie và Luật Việt. Ông tốt nghiệp trường Đại học Panthéon-Assas, Paris, Pháp và Đại học Quốc gia Hà Nội, Việt Nam.

Đặng Ngọc Cả
Chuyên viên cao cấp và Thành viên Ban Kiểm soát
Ông Cả trước đây làm việc cho Allens Arthur Robinson và Luật Việt. Ông tốt nghiệp trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh.

Punendu Sharma
Chuyên viên cao cấp
Ông Punendu từng làm việc cho Procter & Gamble. Ông tốt nghiệp trường ESCP Europe, Paris, Pháp và Viện Công Nghệ Ấn Độ, Delhi.

Nguyễn Đăng Hiếu
Chuyên viên cao cấp
Ông Hiếu từng làm việc cho BNP Paribas và Tiger Investment Management. Ông tốt nghiệp trường Đại học Quốc gia Singapore.

Sophie Khau
Chuyên viên cao cấp
Cô Sophie trước đây làm việc cho BNP Paribas và AXA Private Equity. Cô tốt nghiệp trường HEC Paris, Pháp.

Đoàn Thị Mỹ Duyên
Chuyên viên cao cấp
Cô Duyên từng làm việc cho KPMG, Việt Nam. Cô tốt nghiệp Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Trần Cẩm Vân
Chuyên viên cao cấp
Cô Vân trước đây làm việc cho Citigroup, Hoa Kỳ và PricewaterhouseCoopers, Việt Nam. Cô tốt nghiệp trường Đại học Maine, Hoa Kỳ.

Doreen Hoàng
Chuyên viên
Cô Doreen từng làm việc cho Jefferies & Company, Silicon Valley. Cô tốt nghiệp trường Đại học Stanford, Hoa Kỳ.

Nguyễn Thị Hồng Vân
Chuyên viên
Cô Hồng Vân từng làm việc cho Công ty tư vấn quản lý tài sản AMC của Thụy Sĩ. Cô tốt nghiệp Trung tâm Pháp – Việt đào tạo về quản lý (CFVG) và Đại học Ngân hàng, Việt Nam.

Đỗ Thị Hoàng Yến
Chuyên viên phân tích cao cấp
Cô Yến trước đây làm việc cho Công ty quản lý và kinh doanh nhà Tp. Hồ Chí Minh. Cô tốt nghiệp trường Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh.

Đào Thị Mai Hoa
Chuyên viên phân tích cao cấp
Cô Mai Hoa từng làm việc cho Savills Việt Nam. Cô tốt nghiệp trường Đại học Quốc gia Singapore.

Đặng Văn Đức
Chuyên viên phân tích cao cấp
Ông Đức trước đây làm việc cho công ty Dịch vụ Kế toán Kiểm toán AASC. Ông tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Nguyễn Trung An
Chuyên viên phân tích cao cấp
Ông An từng làm việc cho công ty Gỗ Trường Thành. Ông tốt nghiệp trường Đại học Đà Lạt và Đại học Kinh tế Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam.

"Tại mỗi công ty con trong Tập đoàn, chúng tôi đều có những đối tác uy tín nhất nắm giữ cổ phần như ngân hàng HSBC, KKR, TPG, Mount Kellett, J.P. Morgan và IFC."

ĐỐI TÁC & NHÀ ĐẦU TƯ

Các đối tác của chúng tôi là những công ty danh tiếng toàn cầu, được chúng tôi xem như một thành phần then chốt trong mô hình kinh doanh của mình. Họ cung cấp cho chúng tôi những ý kiến tư vấn chiến lược, cơ hội tiềm năng và nguồn vốn dài hạn để tăng trưởng.

TPG Growth

TPG Growth, một công ty đầu tư tư nhân toàn cầu, là một dạng quỹ đầu tư thị trường tầm trung và đầu tư cổ phiếu tăng trưởng thuộc TPG. Với tổng tài sản đang quản lý ước tính khoảng 2,5 tỷ USD, công ty TPG Growth nhắm đến các khoản đầu tư diện rộng thuộc nhiều ngành nghề và khu vực địa lý khác nhau, tận dụng các cấu trúc mua bán doanh nghiệp bằng vốn vay, vốn cổ phần tăng trưởng và đầu tư tư nhân vào cổ phần đại chúng (PIPE). Công ty được hậu thuẫn bởi nguồn TPG với tài sản đang quản lý hơn 48 tỉ USD. TPG Growth có văn phòng ở Mỹ, Trung Quốc và Ấn Độ.

BankInvest

BankInvest được thành lập năm 1969 tại Đan Mạch, là một trong những quỹ quản lý tài sản lớn nhất vùng Scandinavia với tổng tài sản đang quản lý lên đến 30 tỷ đô la Mỹ, trong đó có 6 tỷ đô la Mỹ dành riêng để đầu tư vào các thị trường mới nổi.

Năm 2006, BankInvest ra mắt quỹ PENM (Quỹ đầu tư vốn tư nhân vào những thị trường mới nổi) và hiện nay đang sở hữu hai quỹ với tổng nguồn vốn khoảng 240 triệu đô la Mỹ. Thông qua quỹ PENM, BankInvest cung cấp vốn cùng các kinh nghiệm quản trị và tập trung vào các công ty cỡ trung có tiềm năng tăng trưởng cao.

Dragon Capital

Dragon Capital là một tập đoàn đầu tư tập trung hoàn toàn vào Việt Nam. Được thành lập năm 1994, công ty đã quản lý lượng tài sản hơn 1,3 tỷ đô la Mỹ thay cho các tổ chức tư nhân và đại chúng từ khắp nơi trên thế giới.

Công ty Tài chính Quốc tế (IFC)

Công ty Tài chính Quốc tế IFC, thành viên của Tập đoàn Ngân hàng Thế giới (World Bank Group), là tổ chức phát triển toàn cầu lớn nhất, tập trung vào khu vực kinh tế tư nhân ở các nước đang phát triển. IFC cung cấp tài chính để giúp các doanh nghiệp tuyển dụng thêm lao động và cung cấp những dịch vụ thiết yếu, bằng cách huy động vốn từ những nguồn khác nhau song song với việc cung cấp dịch vụ tư vấn để đảm bảo sự phát triển bền vững. Trong thời điểm kinh tế toàn cầu bất ổn, các khoản đầu tư mới của IFC đã đạt mức kỷ lục 18 tỷ đô la Mỹ trong năm tài chính 2010.

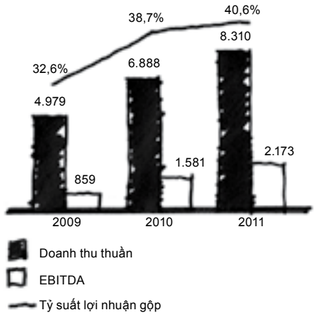
Kể từ năm 2009, Masan Group đã huy động vốn tiền mặt được tổng cộng hơn 1 tỷ đô la Mỹ. Các đối tác của chúng tôi bao gồm BankInvest, TPG, Goldman Sachs, IFC, Richard Chandler Corporation và Mount Kellett. Ở cấp độ các công ty con và công ty liên kết, KKR, J.P. Morgan và House Foods là những đối tác của Masan Consumer, HSBC là đối tác chiến lược của ngân hàng Techcombank, còn Mount Kellett và Standard Chartered đã cung cấp vốn cho Masan Resources.

"Các cam kết của chúng tôi luôn bắt đầu và kết thúc từ chính nhu cầu hạnh phúc và sức khỏe của người tiêu dùng."

ÔNG TRƯƠNG CÔNG THẮNG
Tổng Giám đốc Điều hành Masan Consumer

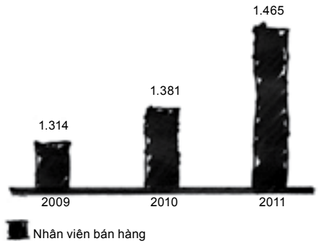
Masan Consumer là một trong những công ty hàng tiêu dùng lớn nhất Việt Nam. Chúng tôi sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm và đồ uống bao gồm nước tương, nước mắm, tương ớt, mì ăn liền, cà phê hòa tan và ngũ cốc dinh dưỡng. Bắt đầu hoạt động từ năm 2000, sau đó chúng tôi đã phát triển thêm danh mục sản phẩm, doanh thu bán hàng và các kênh phân phối trong nước để xác lập vị thế dẫn đầu trên thị trường thực phẩm tiêu dùng mang thương hiệu Việt. Những thương hiệu chủ chốt của Masan Consumer bao gồm Chin-su, Nam Ngư, Tam Thái Tử, Rồng Việt, Omachi, Oh Ngon, Tiến Vua, Kokomi, Vinacafé và Dế Mèn.

DOANH THU, EBITDA & TỶ SUẤT LỢI NHUẬN GỘP



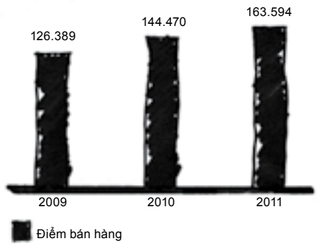
Lưu ý: Số liệu lịch sử đã bao gồm Vinacafe

SỐ LƯỢNG NHÂN VIÊN BÁN HÀNG



Lưu ý: Số liệu không bao gồm Vinacafe

SỐ LƯỢNG ĐIỂM BÁN HÀNG



Lưu ý: Số liệu không bao gồm Vinacafe

THỊ PHẦN

Nguồn: Nielsen, Euromonitor và thông tin đã công bố trên thị trường

MASAN CONSUMER

Masan Consumer là một trong những công ty hàng tiêu dùng lớn nhất ở Việt Nam với thị phần dẫn đầu trong ngành hàng gia vị, thực phẩm tiện lợi và cà phê hòa tan. Từ năm 2000, chúng tôi đã phát triển danh mục sản phẩm, doanh số bán hàng và các kênh phân phối trong nước để xác lập vị thế dẫn đầu trên thị trường thực phẩm tiêu dùng mang thương hiệu Việt trong cả hai phân khúc cao cấp và đại chúng. Những thương hiệu chủ chốt của Masan Consumer bao gồm Chin-su (nước tương, nước mắm và tương ớt), Tam Thái Tử (nước tương), Nam Ngư (nước mắm), Omachi, Tiến Vua, Oh Ngon, Kokomi (mì ăn liền), Vinacafé (cà phê) và Dế Mèn (ngũ cốc dinh dưỡng). Với danh tiếng về chất lượng, chúng tôi đã tạo lập được vị thế vững chắc để mở rộng thị phần sang những ngành hàng thực phẩm và đồ uống đóng gói có sức tăng trưởng cao.

Hoạt động kinh doanh của Masan Consumer phát triển mạnh mẽ trong vài năm qua, đặc biệt thành công trong phân khúc gia vị và mì ăn liền. Doanh thu và lợi nhuận thuần đã gia tăng từ mức 571 tỷ đồng và 29 tỷ đồng vào năm 2006 lên 7.057 tỷ đồng và 2.254 tỷ đồng vào năm 2011, lần lượt thể hiện tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm là 65,4% và 139,1%.

Tầm nhìn của Masan Consumer là trở thành:

- Công ty hàng tiêu dùng dẫn đầu Việt Nam xét về doanh số, lợi nhuận và sự nhận biết thương hiệu;
- Điểm thu hút các nhân tài hàng đầu và được công nhận là môi trường làm việc tốt nhất Việt Nam;
- Biểu tượng của chất lượng và niềm tự hào của người Việt.

Dựa trên sự thành công trong ngành thực phẩm, chúng tôi cũng có kế hoạch đa dạng hóa hoạt động để mở rộng sang những "mặt hàng tiêu dùng nhanh" khác. Theo chiến lược này, vào tháng 3 năm 2011, chúng tôi đã tái cấu trúc công ty Masan Food và đổi tên thành Masan Consumer. Cuối năm 2011, chúng tôi đã mua cổ phần kiểm soát ở công ty Vinacafe Biên Hòa ("Vinacafe"), công ty dẫn đầu thị trường trong lĩnh vực cà phê hòa tan, để tham gia vào thị trường đồ uống[1].

'Chúng tôi nắm giữ thị phần lớn nhất trong các ngành hàng nước mắm, nước tương và cà phê hòa tan.'

CHIẾN LƯỢC

Masan Consumer đặt mục tiêu trở thành công ty hàng tiêu dùng hàng đầu Việt Nam bằng cách tập trung vào một số lĩnh vực then chốt mang tính chiến lược.

Chiến lược ngành

Masan Consumer thực hiện chiến lược "chọn sân chơi". Chúng tôi quan tâm đến ngành thực phẩm và đồ uống vì đây là các lĩnh vực có cơ hội thị trường lớn và quy mô thị trường tiềm năng có thể đạt ít nhất 500 triệu đô la Mỹ. Chúng tôi tìm kiếm những thị trường mà chúng tôi có khả năng xây dựng một thương hiệu cao cấp và tạo ra tỷ suất lợi nhuận cao. Chúng tôi cũng nhắm đến những thị trường đang bị thống trị bởi các doanh nghiệp nhà nước hoặc bị phân mảnh vì ở đó tồn tại một lộ trình rõ ràng để hợp nhất ngành. Cuối

1. Giao dịch mua cổ phần kiểm soát ở công ty Vinacafe Biên Hòa diễn ra vào tháng 10 năm 2011 và quá trình hợp nhất đang tiến hành. Trừ khi được ghi rõ, mô tả hoạt động của chúng tôi trong Báo cáo thường niên không bao gồm tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của Vinacafe.

cùng, chúng tôi tìm kiếm những cơ hội mà chúng tôi có thể tạo ra giá trị bằng cách địa phương hoá sản phẩm dựa trên việc tập trung vào sức khỏe và khẩu vị từng vùng miền địa phương.

Thực thi xuất sắc

Sự thành công của chúng tôi trong việc chiếm lĩnh thị trường đều bắt nguồn từ việc thực thi xuất sắc. Chúng tôi cố gắng tung ra thị trường những sản phẩm khác biệt bằng các chương trình tiếp thị mạnh mẽ nhằm tạo nên thương hiệu cao cấp. Chúng tôi tận dụng mạng lưới phân phối rộng lớn và giá trị thương hiệu cao cấp để xâm nhập vào các phân khúc thị trường phổ thông. Chúng tôi tuyển dụng và khuyến khích đội ngũ quản lý đẳng cấp quốc tế cống hiến bằng cách trao cho họ cơ hội trở thành cổ đông.

Kỷ luật tài chính

Masan Consumer áp dụng chiến lược tài chính mang tính kỷ luật với nhiều khía cạnh khác nhau. Chúng tôi đặt mục tiêu đạt được tỷ suất lợi nhuận gộp tối thiểu 30% để giúp chúng tôi duy trì chiến lược tiếp thị mạnh mẽ và tái đầu tư, mua lại và củng cố các nền tảng kinh doanh nhằm đạt được vị thế dẫn đầu bền vững. Chúng tôi áp dụng phương pháp chi phí vốn thấp, nghĩa là áp dụng chiến lược đầu tư ít tổn hao tài sản khi gia nhập ngành mới để tập trung tìm kiếm tỷ suất lợi nhuận ROE tối thiểu 25%. Chúng tôi duy trì cơ cấu tài sản thận trọng với đòn bẩy tài chính với tỷ lệ nợ/EBITDA dưới 3 để tuân thủ các tiêu chuẩn của một công ty được xếp hạng tín dụng ít nhất là hạng BBB. Chúng tôi cũng sử dụng mô hình "thu tiền tại thời điểm giao hàng" nhằm tối ưu hóa vốn lưu động và hỗ trợ nguồn vốn tăng trưởng.

Tập trung tăng trưởng

Chúng tôi tập trung phát triển nền tảng kinh doanh của Masan Consumer để duy trì vị thế dẫn đầu thị trường. Trong các ngành hàng hiện hữu của chúng tôi, nỗ lực này bao gồm việc chuyển dịch thị hiếu người tiêu dùng sang các thương hiệu cao cấp và thay đổi hành vi tiêu dùng hướng tới mức tiêu thụ cao hơn. Chúng tôi cũng tham gia vào các ngành hàng tương tự có tỷ lệ tăng trưởng cao bằng cách tận dụng tiếng vang của các thương hiệu cao cấp đã được xây dựng của mình và nền tảng vận hành vững mạnh. Cuối cùng, chúng tôi tham gia vào những ngành hàng mới hấp dẫn, phù hợp với chiến lược lựa chọn ngành của mình nhờ sự tăng trưởng thông qua hình thức M&A.

NGÀNH THỰC PHẨM VÀ ĐỒ UỐNG CỦA VIỆT NAM

Ngành thực phẩm và đồ uống là một lĩnh vực trọng điểm vì nền tảng của nó được củng cố bởi mức sống ngày càng tăng của các gia đình người Việt và sự gia tăng tương ứng trong tổng mức tiêu dùng nội địa. Chi tiêu cho thực phẩm tiện lợi và đồ uống bình quân đầu người ở Việt Nam vẫn còn tương đối thấp so với các thị trường mới nổi tương đương và dự kiến sẽ tăng trưởng thành 16 tỷ đô la Mỹ vào năm 2015, từ mức 12 tỷ đô la Mỹ vào năm 2010 khi GDP bình quân đầu người gia tăng. Xu hướng tiêu dùng chuyển đổi sang sản phẩm có thương hiệu và sản phẩm cao cấp, sự xuất hiện của kênh thương mại hiện đại và nhu cầu ngày càng tăng dành cho thực phẩm đóng gói tiện lợi cũng sẽ là các yếu tố thúc đẩy ngành này tăng trưởng.

Hơn nữa, thị trường thực phẩm và đồ uống Việt Nam là nơi mà các công ty trong nước có thể xây dựng cho mình một vị trí thống trị. Hiện nay, các công ty trong nước kiểm soát thị trường với thị phần khoảng 80%, chủ yếu dựa trên sự yêu thích của người tiêu dùng đối với các sản phẩm địa phương.

NHỮNG ĐIỂM TRỌNG YẾU ĐẶT NỀN MÓNG CHO KẾT QUẢ VƯỢT TRỘI HÔM NAY

Thành tích vượt trội của chúng tôi hôm nay là nhờ vào sự hiểu biết sâu sắc về hành vi tiêu dùng của người Việt, sự đầu tư xây dựng thương hiệu cao cấp và sản phẩm chất lượng, hệ thống phân phối rộng khắp và đội ngũ quản lý dày dạn kinh nghiệm đến từ các công ty hàng tiêu dùng đa quốc gia.

Thấu hiểu sâu sắc hành vi tiêu dùng của người Việt

Chúng tôi xác định các ngành hàng gia vị, mì ăn liền và cà phê hòa tan là nền tảng của hoạt động kinh doanh thực phẩm và đồ uống. Masan Consumer đang giữ vị thế số 1 trong thị trường gia vị Việt Nam, với những dòng sản phẩm hàng đầu trong ngành hàng nước mắm, nước tương và tương ớt, và đứng thứ hai trong thị trường mì ăn liền. Và chính sự thấu hiểu sâu sắc hành vi tiêu dùng đã góp phần đem lại thành công hôm nay của chúng tôi. Và trong mỗi phân khúc trên, chúng tôi cũng xác định thêm được một số xu hướng mới giúp chúng tôi tiếp tục tăng trưởng mạnh.

NƯỚC MẮM

Thị trường nước mắm Việt Nam có nhiều nhà sản xuất địa phương nhỏ không có thương hiệu với các sản phẩm thường được bán với giá rẻ tại các chợ. Khi thu nhập khả dụng của dân cư tiếp tục gia tăng, thị trường dự kiến sẽ chuyển sang tiêu thụ nước mắm có thương hiệu, đặc biệt là ở các khu vực đô thị. Chúng tôi tin rằng thị trường vẫn còn nhiều cơ hội để thâm nhập sâu hơn, vì mức tiêu thụ nước mắm bình quân đầu người ở Việt Nam còn thấp hơn các nước tiêu thụ nước mắm khác ở Đông Nam Á. Chúng tôi cũng nhận thấy nhu cầu dành cho sản phẩm có chất lượng ngày càng tăng lên sau một loạt vụ bê bối về an toàn thực phẩm gần đây. Người tiêu dùng Việt Nam cũng bắt đầu sử dụng nước mắm theo phong cách mới và tìm kiếm các sản phẩm mới mang lại giá trị gia tăng như nước mắm pha sẵn.

NƯỚC TƯƠNG

Do tính phổ biến của nước mắm nên nước tương vẫn là một thị trường tương đối nhỏ tại Việt Nam. Tuy nhiên, thị trường này đang mở rộng nhanh chóng và mức độ thâm nhập thị trường dự kiến sẽ tăng lên. Thị trường đang chuyển đổi từ những sản phẩm không thương hiệu sang các thương hiệu nổi tiếng và cao cấp, một phần là do sức mua được cải thiện và những quan ngại về độ an toàn sản phẩm. Năm 2007, thị trường bị tác động mạnh bởi sự kiện chất 3-MCPD gây ung thư được phát hiện trong nhiều sản phẩm nước tương ở phân khúc thấp và trung bình. Thương hiệu Chin-su và Tam Thái Tử của Masan là hai trong số ba thương hiệu nước tương đáp ứng được yêu cầu an toàn của chính phủ và đã nắm bắt được cơ hội để gia tăng thị phần đáng kể. Tăng trưởng từ các kênh bán lẻ như siêu thị, cửa hàng tiện lợi và các tiệm tạp hóa nhỏ ở các khu vực nông thôn sẽ cải thiện kênh phân phối các sản phẩm nước tương giúp gia tăng khả năng tiếp cận khách hàng.

TƯƠNG ỚT

Cho đến gần đây thì tương ớt vẫn chỉ được xem là gia vị nước chấm ở Việt Nam nhưng nó ngày càng được tiêu thụ như một loại gia vị hỗ trợ nấu ăn. Thị trường cũng đã có một số thay đổi trong thói quen tiêu dùng từ việc sử dụng ớt tươi chuyển sang sử dụng tương ớt có thương hiệu do sự phổ biến rộng rãi, nhu cầu tiện lợi gia tăng và mối quan ngại về an toàn thực phẩm. Việc tương ớt được sử dụng trong các nhà hàng thức ăn nhanh như KFC, Lotteria, Pizza Hut đã ảnh hưởng đến hành vi tiêu dùng, thúc đẩy lượng tiêu thụ tương ớt tăng cao tương tự như ảnh hưởng của các hoạt động quảng cáo liên tục và bao bì bắt mắt. Sự xuất hiện của dòng sản phẩm tương ớt được bổ sung vitamin và những mùi vị mới dự kiến sẽ tiếp tục giành nhiều sự quan tâm của người tiêu dùng đối với tương ớt có thương hiệu.

"Hệ thống phân phối hàng tiêu dùng trực tiếp lên đến khoảng 169.000 điểm bán hàng."

MÌ ĂN LIỀN

Sức tiêu thụ mì ăn liền bình quân đầu người hàng năm của Việt Nam ước tính cao thứ ba trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, chỉ sau Hàn Quốc và Indonesia. Sự phổ biến của hình thức mì ly có thể sẽ gia tăng khi nhu cầu tiện lợi của giới trẻ Việt Nam ngày càng tăng. Người tiêu dùng cũng sẽ ngày càng chuyển sang các sản phẩm cao cấp với mức giá cao hơn, giúp tăng quy mô tổng thể thị trường. Để thay đổi quan niệm truyền thống cho rằng mì ăn liền là thức ăn vặt, các nhà sản xuất sẽ tiếp tục gia tăng sự đa dạng và hương vị của sản phẩm và tung ra những loại mì không dùng bột mì và có lợi hơn cho sức khỏe.

CÀ PHÊ

Tuy Việt Nam là một trong những nước xuất khẩu cà phê lớn nhất thế giới, nhưng lượng tiêu thụ cà phê bình quân đầu người vẫn thấp hơn nhiều so với các quốc gia trồng cà phê và thấp hơn các quốc gia khác trong khu vực. Tuy nhiên, sức tiêu thụ cà phê ở Việt Nam đang gia tăng nhanh chóng, đặc biệt là cà phê hòa tan. Được thiết kế đặc biệt để đáp ứng nhu cầu tiện lợi của người tiêu dùng Việt Nam vốn ngày càng bận rộn, thị trường cà phê hòa tan đang tăng trưởng nhanh hơn so với thị trường cà phê pha và đang giành lấy thị phần từ cà phê pha trong 10 năm qua. Vào năm 2010, ngành hàng cà phê hòa tan đã chứng kiến sự tăng trưởng cả về khối lượng lẫn giá trị doanh số mạnh mẽ nhất so với mọi ngành hàng cà phê. Khi thị trường cà phê hòa tan phát triển và sự cạnh tranh gia tăng, các công ty sẽ tập trung hơn vào tiếp thị, đổi mới và nâng cao chất lượng sản phẩm. Kết quả là những sản phẩm mới với mùi vị mạnh hơn sẽ trở nên phổ biến và nâng cao sự quan tâm của người tiêu dùng.

Thị trường cà phê Việt Nam dự kiến sẽ tiếp tục phát triển nhờ mức độ thâm nhập thị trường gia tăng, sự hiện đại hóa của các kênh phân phối, những thay đổi trong hành vi tiêu dùng (quảng cáo tích cực và bao bì sáng tạo khiến người tiêu dùng thích uống cà phê hơn) và cải tiến sản phẩm.

Sản phẩm chất lượng cao được công nhận rộng rãi

TIẾP THỊ VÀ XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU

Chiến lược thương hiệu mẹ (umbrella brand) giúp chúng tôi mở rộng sự tiếp cận đối với nhiều phân khúc tiêu dùng và thâm nhập vào các ngành hàng tương tự. Mỗi dòng sản phẩm chính của chúng tôi đều có một thương hiệu cao cấp (Chin-su cho ngành hàng nước chấm và Omachi cho ngành hàng mì ăn liền) và một thương hiệu phổ thông (Nam Ngư, Tam Thái Tử, Rồng Việt cho nước chấm và Tiến Vua, Kokomi cho mì ăn liền), nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng từ các phân khúc khác nhau. Điều này giúp tối đa hóa giá trị của các thương hiệu, thiết lập danh tiếng về chất lượng cao cho toàn bộ sản phẩm và khai thác được lợi thế nhờ quy mô lớn trong hoạt động quảng cáo và chiêu thị.

Phương tiện chính để chúng tôi tiếp cận khách hàng mục tiêu là quảng cáo truyền hình, thường là các đoạn quảng cáo dài 15 hoặc 30 giây tập trung vào lợi ích sức khỏe, hương vị và giá cả phù hợp của các sản phẩm. Năm 2011, Masan Consumer thực hiện hơn 27.000 lượt quảng cáo truyền hình trên toàn quốc và tần suất trung bình mà một khán giả Việt Nam xem những quảng cáo này là 243 lần trong một năm. Ngoài kênh truyền hình, Masan Consumer còn quảng cáo trên hơn 13 tờ báo và tạp chí với tổng số lượng lưu hành khoảng 11 triệu bản trong năm 2011, tiếp cận hơn 65% đối tượng khách hàng. Chúng tôi cũng quảng cáo thông qua đài phát thanh, bảng quảng cáo, điểm dừng xe buýt ở các thành phố lớn và bên ngoài xe buýt. Ngoài ra, chúng tôi còn tiếp thị sản phẩm của mình bằng nhiều loại hoạt động khác như chiến dịch quảng cáo ngoài trời và sự kiện quảng bá trong các cửa hàng.

NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN

Đội ngũ nghiên cứu và phát triển nội bộ của chúng tôi, Masan Consumer Life Science, gồm khoảng 50 nhân viên có nhiệm vụ cải tiến dòng hàng và chất lượng sản phẩm. Trung tâm nghiên cứu và phát triển của Masan Consumer là một trong những trung tâm tiên tiến nhất Việt Nam. Bộ phận này đã phát triển 7 công thức mới chưa từng xuất hiện trong ngành chế biến gia vị trước đây và có khả năng giới thiệu khoảng 30 sản phẩm mới mỗi năm. Năng lực đổi mới của Masan Consumer được minh chứng bởi nhiều dự án thành công, bao gồm nước chấm Chin-su có độ mặn thích hợp, nước mắm Nam Ngư không chứa u-rê, mì Tiến Vua không chứa chất béo chuyển hóa và mì trộn Omachi với sốt spaghetti.

Hệ thống sản xuất hiệu quả với tiêu chuẩn chất lượng cao nhất

Masan Consumer hiện đang vận hành tổng cộng 19 dây chuyền sản xuất tại 4 nhà máy ở Bình Dương, Tân Bình, Phú Quốc, và Hải Dương. Những nhà máy này cho phép chúng tôi sản xuất ra những sản phẩm có hương vị và chất lượng ổn định giúp củng cố và bảo vệ thương hiệu của chúng tôi. Chúng tôi không gia công bên ngoài hoặc thuê bên thứ ba sản xuất để kiểm soát chặt chẽ chất lượng và sản lượng của các sản phẩm nước chấm và mì ăn liền.

Chúng tôi hiện đang mở rộng nhà máy tại Bình Dương để đáp ứng xu hướng doanh số bán hàng ngày càng gia tăng trong vài năm qua và nhà máy này đã trở thành cơ sở sản xuất chính trong năm 2011. Giai đoạn đầu của kế hoạch mở rộng này đã được hoàn thành vào năm 2010 với nhiệm vụ chính tập trung vào dự án tự động hoá dây chuyền sản xuất nước mắm.

Bộ phận mua hàng nằm ở trụ sở Tp. Hồ Chí Minh phụ trách tìm nguồn cung ứng và đàm phán với các nhà cung cấp để mua toàn bộ nguyên liệu sản xuất. Bộ phận này hiện nay đang mua nguyên liệu từ hơn 60 nhà cung cấp theo hợp đồng dài hạn để đảm bảo chất lượng cao và ổn định. Những nhà cung cấp đáp ứng được các thỏa thuận lâu dài với chúng tôi một cách tin cậy sẽ được xem là “nhà cung cấp được chấp thuận” và sẽ tiếp tục được ký kết hợp đồng dài hạn. Chiến lược này giúp chúng tôi giảm thiểu nguy cơ hợp tác với các nhà cung cấp yếu kém, giao hàng không đúng hẹn, chất lượng không ổn định hoặc không tuân thủ tiêu chuẩn kỹ thuật hoặc đột ngột tăng giá.

Sở hữu một trong những mạng lưới phân phối sâu rộng nhất ở Việt Nam

Masan Consumer đã phát triển một mạng lưới phân phối toàn quốc, bao gồm khoảng 164.000 điểm bán hàng tại tất cả 64 tỉnh thành của Việt Nam. Mạng lưới phân phối của chúng tôi bao gồm tất cả các kênh hiện đại chính như siêu thị và các cửa hàng tiện lợi, cũng như các cửa hàng tạp hóa truyền thống. Cuối năm 2011, chúng tôi đã thiết lập quan hệ độc quyền với 162 nhà phân phối và 1.628 nhân viên bán hàng trên khắp Việt Nam.

Chúng tôi đang vận hành 5 trung tâm phân phối có vị trí chiến lược ở Bình Dương, Tân Bình, Đà Nẵng, Hưng Yên và Hải Dương để giao hàng cho các nhà phân phối trong vòng 24 giờ sau khi nhận đơn đặt hàng. Các trung tâm phân phối này xử lý tổng cộng 565.000 palet hàng trong năm 2011.

Để hỗ trợ các nhà phân phối trên khắp Việt Nam, chúng tôi trao cho họ sự độc quyền theo khu vực địa lý và kết hợp chặt chẽ với họ để đảm bảo hiệu quả của lực lượng bán hàng cũng như sự phối hợp nhịp nhàng.

THÀNH TÍCH TRONG NĂM 2011

Doanh nghiệp

Trong năm 2011, Masan Consumer đã chuyển đổi nền tảng kinh doanh thực phẩm dẫn đầu thị trường thành một nền tảng kinh doanh hàng tiêu dùng mở rộng hơn. Chúng tôi có kế hoạch tận dụng nền tảng mở rộng này để đa dạng hoá các ngành hàng tiêu dùng nhanh khác trong tương lai. Chiến lược này đã được triển khai vào

cuối năm 2011 với thương vụ mua lại 50,25% cổ phần của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa ("Vinacafe") với giá trị khoảng 51 triệu đô la Mỹ. Chúng tôi cũng đã huy động được 159 triệu đô la Mỹ từ thương vụ KKR mua lại 10% cổ phần của Masan Consumer.

Vinacafe

Vinacafe, công ty con mới của chúng tôi, chuyên sản xuất và kinh doanh cà phê rang xay, cà phê hòa tan, cà phê sữa hòa tan và ngũ cốc dinh dưỡng.

"Vinacafé" được phát triển thành thương hiệu mẹ cho hai loại cà phê rang xay và cà phê hòa tan. Sản phẩm cà phê hòa tan của chúng tôi hiện đang dẫn đầu thị trường Việt Nam với thị phần khoảng 40%. Sản phẩm ngũ cốc dinh dưỡng được bán với thương hiệu "Dế Mèn".

Vinacafe có một nhà máy ở Khu công nghiệp Biên Hòa 1 với công suất hơn 1.300 tấn cà phê hòa tan một năm. Chúng tôi đang xây dựng một nhà máy mới tại Đồng Nai trong Khu công nghiệp Long Thành, dự kiến sẽ đi vào hoạt động vào cuối năm 2012. Nhà máy mới được thiết kế tiên tiến để gia tăng tổng công suất của chúng tôi lên đến 4.500 tấn một năm, giúp giảm chi phí đầu vào đáng kể.

Trừ khi được ghi rõ, mô tả hoạt động của Masan Consumer không bao gồm tài sản và nền tảng kinh doanh của Vinacafe.

Sáng kiến sản phẩm mới

Trong năm 2011, chúng tôi tiếp tục cải thiện giá trị thương hiệu và chất lượng của các sản phẩm hiện tại. Để nâng cao giá trị thương hiệu Chin-su, chúng tôi đã triển khai chiến dịch tái tung thương hiệu Chin-su thông qua toàn bộ danh mục sản phẩm với chai thủy tinh và nhãn giống nhau. Chúng tôi cũng bắt đầu sử dụng phương pháp lên men để sản xuất nước tương cao cấp và cải thiện hương vị của nước mắm bằng công thức mới.

Chúng tôi cũng phát triển một vài sản phẩm mới. Với sự ra mắt của nước mắm Nam Ngư III, chúng tôi hy vọng sẽ tiếp tục hướng người tiêu dùng từ bỏ các sản phẩm không có thương hiệu để chuyển sang sử dụng nước mắm có thương hiệu. Tận dụng thành công của nhãn hàng mì ăn liền Omachi với 45% thị phần trong phân khúc cao cấp, chúng tôi tung ra sản phẩm Kokomi với kỳ vọng đạt được sự thành công tương tự trong phân khúc đại trà. Dự kiến hai sản phẩm mới này sẽ là những động lực tăng trưởng cho Masan Consumer trong năm 2012 và giúp chúng tôi củng cố thị phần trong ngành hàng nước mắm và mì ăn liền.

Thị phần

Masan Consumer tiếp tục duy trì vị thế dẫn đầu thị trường trong các ngành hàng nước mắm và nước tương với thị phần lần lượt là 76% và 78%. Chúng tôi cũng đã gia tăng thị phần trong ngành hàng mì ăn liền lên 16%. Với Vinacafe, chúng tôi đang dẫn đầu trong thị trường cà phê hòa tan tại Việt Nam, chiếm thị phần bán lẻ lên đến 40% trong năm 2010.

Mạng lưới phân phối

Chúng tôi tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối trong năm 2011. Đến hết năm 2011, chúng tôi đã bán hàng trực tiếp đến 164.000 điểm bán hàng, so với 141.000 điểm vào ngày 31 tháng 12 năm 2010. Lực lượng bán hàng cũng tăng lên 1.628 người vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, so với 1.525 người cuối năm 2010.

Sản xuất

Trong năm 2011, dây chuyền sản xuất nước mắm tự động đầu tiên của chúng tôi đã được đưa vào hoạt động. Với hai ca làm việc, dây chuyền này có năng lực sản xuất 8 triệu lít mỗi tháng. Chúng tôi cũng đã vận hành thử thêm hai dây chuyền tự động khác. Vào đầu năm 2012, chúng tôi đã có 3 dây chuyền sản xuất nước mắm tự động đang hoạt động với tổng công suất 24 triệu lít mỗi tháng. Chúng tôi cũng đưa nhà máy xử lý nước thải vào hoạt động để đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế và nước thải đạt tiêu chuẩn hạng A trước khi thải ra nguồn tiếp cận.

Những gương mặt mới

Để củng cố đội ngũ quản lý, Masan Consumer đã tuyển dụng Giám đốc Tiếp thị, Giám đốc Khách hàng (Bán hàng) và Giám đốc Chuỗi cung ứng. Xin xem phần Đội ngũ quản lý để biết kinh nghiệm và học vấn của họ.

ĐỘI NGŨ QUẢN LÝ & ĐỐI TÁC

Đội ngũ quản lý

Chúng tôi tự hào có một đội ngũ quản lý cấp cao với nhiều kinh nghiệm trong ngành hàng tiêu dùng cũng như am hiểu sâu sắc về thị hiếu, khẩu vị, điều kiện và thông lệ của thị trường nội địa. Masan Consumer có thể đạt được sự kết hợp độc đáo giữa nền tảng kiến thức địa phương và chuyên môn ngành nhờ việc tuyển dụng những nhân tài giỏi nhất trong nước với kinh nghiệm làm việc lâu năm tại các công ty hàng tiêu dùng đa quốc gia hàng đầu.

Trương Công Thắng
Tổng Giám đốc Điều hành
Ông Trương Công Thắng có hơn 16 năm kinh nghiệm trong ngành hàng tiêu dùng, trong đó có 6 năm làm Giám đốc Tiếp thị cho Procter & Gamble Vietnam và đã thành công trong việc tung ra một số thương hiệu toàn cầu tại thị trường Việt Nam. Ông Thắng tốt nghiệp Đại học kinh tế quốc dân Hà Nội, Việt Nam.

Nguyễn Tuấn Việt
Giám đốc Tiếp thị
Ông Việt có khoảng 10 năm kinh nghiệm làm việc cho Unilever Việt Nam. Ông tốt nghiệp Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Hồ Bảo Long
Giám đốc Khách hàng
Ông Long có hơn 16 năm kinh nghiệm làm việc trong các công ty đa quốc gia như Unilever Việt Nam, Johnson & Johnson Việt Nam và Kimberly Clark Việt Nam. Ông tốt nghiệp Đại học Florida, Gainesville, Hoa Kỳ

Lê Thị Nga
Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Nghiên cứu & Phát triển
Bà Nga có hơn 10 năm kinh nghiệm trong khoa học nghiên cứu thực phẩm. Bà tốt nghiệp Học viện Công nghệ thực phẩm Moscow, Nga.

Phạm Đình Toại
Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Tài chính
Ông Toại có hơn 20 năm kinh nghiệm về tài chính trước khi gia nhập Masan Consumer. Trước đây, ông từng là Giám đốc Kế toán Tài chính của Unilever, Việt Nam. Ông tốt nghiệp Đại học Kế toán Tài chính và Đại học Sư phạm Kỹ thuật Tp. HCM, Việt Nam.

Nguyễn Thị Thu Hà
Giám đốc Chuỗi cung ứng
Bà Hà có 14 năm kinh nghiệm quản lý chuỗi cung ứng tại các công ty Tân Hiệp Phát, Unilever, Effem Foods, Novartis Pharma và Procter & Gamble. Bà tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Phạm Hồng Sơn
Phó Tổng Giám đốc Cao cấp, Giám đốc Phát triển năng lực cung ứng
Ông Sơn có hơn 10 năm kinh nghiệm về sản xuất tại Masan Consumer và là Tổng Giám đốc của Masan Industrial - nhà máy sản xuất chính của chúng tôi ở tỉnh Bình Dương. Trước đây, ông từng là giảng viên tại Đại học Bách khoa Hà Nội. Ông nhận bằng Tiến sĩ Kỹ thuật từ Đại học Kansai, Nhật Bản.

Vũ Quốc Tuấn
Giám đốc Sản xuất
Ông Tuấn có 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý sản xuất và chuỗi cung ứng ở Unilever Việt Nam và Malaysia và Kimberly Clark Nam Á. Ông tốt nghiệp trường Đại học Bách khoa Bratislava, Slovakia và nhận bằng Thạc sĩ từ Viện Công nghệ Châu Á tại Bangkok, Thái Lan.

Trương Hoàng Long
Giám đốc Nguồn nhân lực
Ông Long có hơn 14 năm kinh nghiệm làm việc cho các công ty Maersk, Mead Johnson và Unilever. Ông tốt nghiệp trường Solvay Business School (Bỉ) và Đại học Mở Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

"Hơn 90% đội ngũ quản lý cấp cao gia nhập Masan Consumer từ những công ty đa quốc gia nổi tiếng."

Đối tác

KKR

Được thành lập vào năm 1976, Kohlberg Kravis Roberts (KKR) là công ty quản lý tài sản thay thế hàng đầu thế giới. KKR tài trợ và quản lý các quỹ tiến hành đầu tư vào vốn cổ phần tư nhân, trái phiếu và các loại hình tài sản khác ở Bắc Mỹ, Châu Âu, Châu Á và Trung Đông. Trong suốt lịch sử của mình, KKR luôn áp dụng triết lý đầu tư dài hạn, hợp tác trong mối quan hệ đối tác với đội ngũ quản lý của các công ty mà mình đầu tư và chú trọng đầu tư để tạo lợi thế cạnh tranh và tăng trưởng trong tương lai. KKR có văn phòng ở New York, Menlo Park, San Francisco, Houston, Washington D.C., London, Paris, Hong Kong, Bắc Kinh, Tokyo, Seoul, Sydney, Mumbai và Dubai.

House Foods

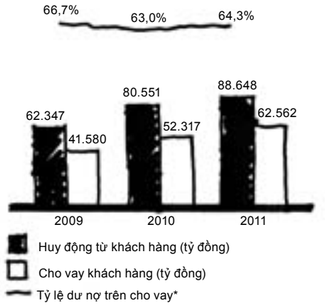
Được thành lập vào năm 1913 và niêm yết trên cả Sở Giao dịch chứng khoán Tokyo và Osaka từ năm 1971. Danh mục sản phẩm của House Foods bao gồm cà ri, gia vị, thực phẩm đóng gói, thực phẩm nấu sẵn, đồ uống, đồ ăn nhẹ và các sản phẩm khác. Công ty có văn phòng, cơ sở sản xuất và trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm ở Nhật Bản, Trung Quốc, Đài Loan, Anh và Mỹ.

"Hoạt động của chúng tôi về bản chất là dựa trên niềm tin và chúng tôi tạo dựng niềm tin bằng cách đặt lợi ích của khách hàng lên hàng đầu."

ÔNG SIMON MORRIS
Tổng Giám đốc Điều hành Techcombank

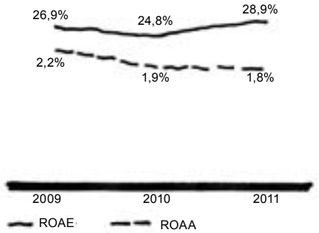
Techcombank hiện là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam xét trên quy mô tổng tài sản, với mô hình dịch vụ huy động tiền gửi và cho vay hàng đầu dành cho cá nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Techcombank được dẫn dắt bởi một đội ngũ quản lý dày dạn kinh nghiệm, đến từ các tổ chức tài chính hàng đầu trong và ngoài nước. Ngoài ra, Techcombank còn được hỗ trợ bởi đối tác chiến lược HSBC. Techcombank đã chèo lái thành công trong làn sóng tự do hóa thị trường tài chính cũng như sự tăng trưởng nhanh chóng của ngành dịch vụ tài chính tại Việt Nam trong 19 năm qua để trở thành một trong những ngân hàng lớn nhất và có lợi nhuận cao nhất cả nước.

HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN & CHO VAY

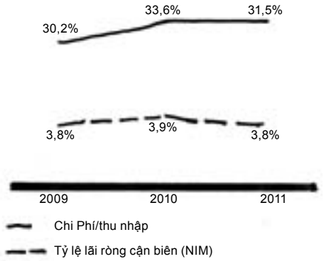


Lưu ý: (*) Dư nợ bao gồm huy động chứng chỉ tiền gửi từ thị trường 1

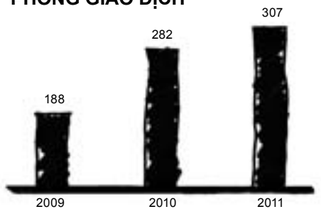
ROAA & ROAE



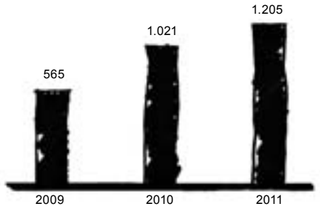
TỶ LỆ CHI PHÍ/LỢI NHUẬN & NIM



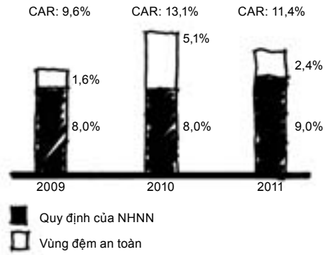
SỐ LƯỢNG CHI NHÁNH & PHÒNG GIAO DỊCH



SỐ LƯỢNG MÁY ATM



HỆ SỐ CAR THỰC TẾ SO VỚI QUY ĐỊNH



Nguồn: TCB

TECHCOMBANK

Techcombank hiện là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam xét trên quy mô tổng tài sản, cho vay, huy động và thu nhập thuần. Chúng tôi đã xây dựng mạng lưới kinh doanh dẫn đầu ngành về huy động tiền gửi và cho vay dành cho cá nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hơn 19 năm qua kể từ ngày thành lập, chúng tôi đã phát triển nhiều sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng để đáp ứng nhu cầu tài chính của lực lượng lao động hơn 50 triệu người và 305.000 doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam. Techcombank đã chèo lái thành công trong làn sóng tự do hóa tài chính cũng như sự tăng trưởng nhanh chóng của ngành dịch vụ tài chính tại Việt Nam để trở thành một trong những ngân hàng lớn nhất và có lợi nhuận cao nhất cả nước.

Tầm nhìn của Techcombank là trở thành:

- Đối tác tài chính được yêu thích và tin cậy nhất đối với các khách hàng doanh nghiệp và cá nhân thuộc tầng lớp giàu có và khá giả, cung cấp đầy đủ các sản phẩm và dịch vụ tài chính thông qua dịch vụ thân thiện, lấy khách hàng làm trung tâm;
- Hệ thống dịch vụ bán lẻ hàng đầu Việt Nam;
- Một tổ chức mang lại thu nhập hấp dẫn cho các cổ đông thông qua hoạt động kinh doanh, quản trị doanh nghiệp và biện pháp quản lý rủi ro chặt chẽ;
- Môi trường làm việc chuyên nghiệp, nhân viên có nhiều cơ hội để phát triển, đóng góp và xây dựng sự nghiệp thành công;
- Ngân hàng tốt nhất và doanh nghiệp hàng đầu tại Việt Nam vào năm 2014.

Để hiện thực hóa tầm nhìn này, Techcombank hoạch định tiếp tục phát triển nền tảng mũi nhọn tập trung vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong cả hoạt động cho vay lẫn huy động vốn. Hơn nữa, chúng tôi sẽ sử dụng mạng lưới chi nhánh sâu rộng, nền tảng công nghệ thiết thực và các mối quan hệ với khách hàng doanh nghiệp để xây dựng thành một ngân hàng giao dịch hàng đầu Việt Nam.

"Techcombank được trao tặng danh hiệu 'Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2011' bởi tạp chí Finance Asia."

CHIẾN LƯỢC

Techcombank tập trung mở rộng mạng lưới kinh doanh để trở thành ngân hàng hàng đầu và tiếp tục củng cố vị thế của mình trên thị trường bằng cách tập trung vào những trụ cột chiến lược:

Tập trung vào các phân khúc khách hàng cốt lõi

Chiến lược của chúng tôi tập trung vào năng lực cung cấp đầy đủ sản phẩm và dịch vụ ngân hàng cho hai nhóm khách hàng chính ở Việt Nam: số lượng doanh nghiệp vừa và nhỏ đang tăng lên nhanh chóng và số lượng khách hàng bán lẻ ngày càng giàu có, đặc biệt là các đối tượng khách hàng giàu có (có tài sản tài chính tối thiểu 60.000 đô la Mỹ) và khách hàng khá giả (có thu nhập hàng năm tối thiểu 4.500 đô la Mỹ). Chúng tôi tin rằng chiến lược tập trung vào các phân khúc khách hàng cốt lõi sẽ thúc đẩy sự tăng trưởng ổn

"Techcombank phục vụ 2,3 triệu khách hàng bán lẻ và khoảng 66.000 khách hàng doanh nghiệp."

định và chất lượng. Chúng tôi cũng đang tập trung cho vay các đối tượng khách hàng cốt lõi này và kết hợp các sản phẩm cho vay có tỷ suất lợi nhuận cao với sự kiểm soát tín dụng chặt chẽ cần thiết.

Mở rộng các kênh phân phối

Techcombank hiện có mạng lưới chi nhánh lớn thứ ba trong các ngân hàng TMCP ở Việt Nam với 307 chi nhánh và phòng giao dịch. Chúng tôi tiếp tục tập trung vào việc mở rộng các kênh phân phối thực tế và điện tử.

Củng cố thị phần và lợi nhuận

Chúng tôi đặt mục tiêu củng cố thị phần thông qua các gói sản phẩm mới và môi trường dịch vụ lấy khách hàng làm trung tâm. Chúng tôi tin rằng việc gia tăng giao dịch và dịch vụ có thu phí sẽ tạo ra nguồn thu nhập có tỷ suất lợi nhuận cao, rủi ro thấp và xây dựng lòng trung thành nơi khách hàng. Chúng tôi cũng hướng đến việc mở rộng nguồn huy động tiền gửi, chủ yếu từ khách hàng bán lẻ.

Duy trì nguyên tắc quản lý rủi ro thận trọng

Chúng tôi đã áp dụng cách tiếp cận thận trọng đối với hoạt động quản lý cho vay và thanh khoản, được hỗ trợ bởi cơ cấu quản trị rủi ro phù hợp, cũng như chính sách và thủ tục quản lý rủi ro hợp lý. Chúng tôi duy trì cơ sở nguồn vốn mạnh và cơ cấu tài sản mang tính thanh khoản, tập trung vào mảng cho vay có bảo đảm bằng tài sản. Chúng tôi cũng duy trì danh mục cho vay đa dạng nhưng hạn chế cho vay các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp phát triển bất động sản. Chúng tôi duy trì các hệ số vốn cao hơn các yêu cầu pháp lý. Chúng tôi xem trọng việc sử dụng các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế ("IFRS").

NGÀNH NGÂN HÀNG Ở VIỆT NAM

Ở Việt Nam, cũng như trong các thị trường mới nổi khác, những ngân hàng xây dựng được hệ thống phân phối mạnh trong các phân khúc thị trường thích hợp và triển khai được các cấu trúc quản trị rủi ro chặt chẽ sẽ có tiềm năng tăng trưởng mạnh và thu nhập hấp dẫn. Ngân hàng cung cấp một phương án đòn bẩy cho nền kinh tế khi các trung gian tài chính ngày càng quan trọng và các công cụ của ngân hàng dần thay thế tiền mặt. Mặc cho sự tăng trưởng nhanh chóng của ngành ngân hàng trong vài năm qua, lĩnh vực ngân hàng vẫn chưa đạt được sự thâm nhập đúng mức và các doanh nghiệp nhà nước tiếp tục chiếm hầu hết các khoản vay trong hệ thống ngân hàng. Theo công bố của Ngân hàng nhà nước Việt Nam, chỉ có 20% dân số Việt Nam có tài khoản ngân hàng trong năm 2011 và thanh toán không dùng tiền mặt chiếm 14% tổng giá trị thanh toán tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2011. Theo ước tính của Euromonitor, người tiêu dùng Việt Nam chỉ nắm giữ khoảng 550.000 thẻ tín dụng vào ngày 30 tháng 6 năm 2011, một tỷ lệ hứa hẹn sẽ tăng trưởng mạnh khi GDP bình quân đầu người gia tăng. Hơn nữa, lượng vàng vật chất và đô la Mỹ được nắm giữ bên ngoài hệ thống ngân hàng ước tính có giá trị khoảng 40-70 tỷ đô la Mỹ (tương đương với 40-70% GDP). Dự kiến, phần lớn lượng của cải này cuối cùng cũng sẽ chảy vào hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Lĩnh vực ngân hàng ở Việt Nam đã phát triển nhanh chóng trong thập kỷ vừa qua dù vấp phải nhiều thách thức. Tăng trưởng tín dụng nhanh chóng đã khiến mức tín dụng trong nước của Việt Nam tính theo tỷ lệ phần trăm GDP bùng nổ từ 71% trong năm 2006 lên mức cao (nhưng chưa nguy hiểm) khoảng 104% trong năm 2011. Gần đây, nhiều ngân hàng tỏ ra chật vật khi chính sách tiền tệ thắt chặt đã làm bộc lộ những điểm yếu tiềm ẩn về khả năng tiếp cận nguồn vốn hạn chế, cơ cấu tài sản thiếu thanh khoản và không đảm bảo các hệ số an toàn. Chất lượng tài sản và sự kiểm soát rủi ro của ngành ngân hàng vẫn là một mối quan ngại lớn, nhưng Techcombank vẫn nổi bật với nhiều thế mạnh trong nhiều khía cạnh được xem là điểm yếu của lĩnh vực ngân hàng nói chung, chẳng hạn như cơ cấu tài sản có tính thanh khoản cao, mạng lưới huy động tiền gửi mạnh và hệ thống kiểm soát rủi ro chặt chẽ. Nhờ đó, chúng tôi tin rằng ngân hàng Techcombank sẽ tận dụng được các cơ hội mới trong ngành.

NHỮNG ĐIỂM TRỌNG YẾU ĐẶT NỀN MÓNG CHO KẾT QUẢ VƯỢT TRỘI HÔM NAY

Techcombank đã xây dựng được một vị thế vững chãi, là ngân hàng hàng đầu dành cho bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ kể từ khi chúng tôi bắt đầu triển khai các trụ cột chiến lược của mình vào năm 2000. Chìa khóa để thành công bao gồm mạng lưới phân phối rộng khắp, mô hình quản lý rủi ro thận trọng, các sản phẩm dịch vụ sáng tạo và sự tập trung vào các giải pháp công nghệ.

Mạng lưới huy động tiền gửi dẫn đầu thị trường

Techcombank đã huy động được lượng tiền gửi lớn thứ hai trong số các ngân hàng tư nhân tại Việt Nam, với 88.648 tỷ đồng vào cuối năm 2011. Mạng lưới phân phối sâu rộng - lớn thứ ba về số lượng chi nhánh và phòng giao dịch và lớn nhất về số lượng máy ATM trong các ngân hàng TMCP Việt Nam - mang lại cho chúng tôi tầm bao phủ vượt trội ở các thị trường đô thị trọng điểm, những nơi vốn tập trung các doanh nghiệp vừa và nhỏ cùng những khách hàng cá nhân giàu có và khá giả. Sự tăng trưởng liên tục và kỷ luật của mạng lưới này đóng vai trò cốt yếu đối với sự tăng trưởng của ngân hàng. Nhờ vậy, lượng vốn mà chúng tôi huy động từ khách hàng đã tăng trưởng với tỷ lệ cao hơn nhiều so với các ngân hàng khác. Vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, chúng tôi sở hữu mạng lưới gồm hơn 307 chi nhánh và phòng giao dịch trên 35 tỉnh thành khắp Việt Nam. Techcombank có mạng lưới riêng gồm 1.205 máy ATM và đã gia nhập các liên minh thẻ để hỗ trợ các khách hàng bán lẻ tiếp cận khoảng 9.350 máy ATM và 14.000 điểm bán hàng trên toàn quốc. Các chi nhánh và phòng giao dịch là kênh phân phối chính của chúng tôi tại Việt Nam, còn máy ATM và giao dịch ngân hàng điện tử đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc hỗ trợ giao dịch với khách hàng.

Để hỗ trợ cho sự thành công của hệ thống phân phối, chúng tôi đã ưu tiên cung cấp những dịch vụ khách hàng thuận tiện, đáng tin cậy và hiệu quả. Chúng tôi đã phát triển các kênh giao dịch ngân hàng điện tử, như giao dịch qua internet và điện thoại di động, thành lập một trung tâm dịch vụ khách hàng 24/7 và cung cấp dịch vụ tận nơi cho các khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ và khách hàng dịch vụ tài chính cá nhân được ưu tiên.

Mô hình quản lý rủi ro thận trọng

Các biện pháp thực hành quản lý rủi ro nghiêm ngặt và toàn diện của Techcombank được xem là tốt nhất trên thị trường ngân hàng Việt Nam. Thông qua quan hệ đối tác chiến lược với HSBC - một ngân hàng toàn cầu hàng đầu, và McKinsey - một công ty tư vấn hàng đầu thế giới, Techcombank đã xây dựng một nền tảng quản lý rủi ro chặt chẽ, được củng cố bởi hoạt động cho vay an toàn, danh mục cho vay đa dạng, hạn chế cho vay bất động sản và quy trình tinh gọn cùng chính sách thận trọng.

CƠ CHẾ QUẢN TRỊ RỦI RO

Cơ cấu quản trị rủi ro của chúng tôi bao gồm một số ban, đơn vị và bộ phận có trách nhiệm phê duyệt tín dụng và quản lý rủi ro tổng thể. Hội đồng Quản trị của Techcombank có hai ủy ban để giám sát và theo dõi nền tảng quản trị rủi ro. Ban Kiểm toán & Rủi ro phụ trách cơ cấu quản trị rủi ro tổng thể của ngân hàng chúng tôi. Bên

"Tỷ lệ dư nợ trên huy động của Techcombank nằm ở mức 64,3%, một trong những mức thấp nhất thị trường, phản ánh một chiến lược cho vay thận trọng."

cạnh đó, Ban Quản lý Rủi ro tín dụng & Các khoản vay phụ trách xử lý và thu hồi các khoản nợ xấu. Ngoài ra, Bộ phận Kiểm soát & Tuân thủ cũng thực hiện chức năng kiểm soát nội bộ và báo cáo cho Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát. Trong Ban Điều hành, Ban Tài sản – Nợ chịu trách nhiệm quản lý tài sản – nợ, Ban Tín dụng cao cấp chịu trách nhiệm phê duyệt các khoản vay lớn và Ban Đầu tư tài chính thiết lập giới hạn rủi ro thị trường và phê duyệt các khoản đầu tư có chọn lọc từ Khối Nguồn vốn. Ngoài các ban nêu trên, chúng tôi còn các tiểu ban tập trung vào các khía cạnh quản lý rủi ro cụ thể ngoài các nhiệm vụ rộng hơn của họ.

Khối Quản lý Rủi ro của Techcombank có những phòng ban chuyên biệt bao gồm bộ phận Đánh giá Tín dụng Doanh nghiệp và Tổ chức tài chính, Rủi ro tín dụng bán lẻ, Giám sát tín dụng cho khu vực miền Bắc và miền Nam bao gồm việc giám sát các khoản vay hiện hữu để phát hiện sự suy giảm chất lượng tín dụng và hỗ trợ cho các kế hoạch tái cấu trúc các khoản vay cũng như thu hồi nợ xấu. Ngoài ra, khối này còn có bộ phận Quản lý rủi ro thị trường, Quản lý rủi ro hoạt động, Đánh giá và Quản lý tài sản thế chấp và Chiến lược rủi ro, bao gồm chính sách quản lý rủi ro, quản lý danh mục đầu tư và phát triển mô hình.

PHÊ DUYỆT TÍN DỤNG VÀ TÀI SẢN THẾ CHẤP

Khối Doanh nghiệp vừa và nhỏ, Khối Dịch vụ tài chính cá nhân, Khối Khách hàng doanh nghiệp và Khối Nguồn vốn đều có quy trình phê duyệt tín dụng riêng. Quy trình phê duyệt tín dụng cho mỗi bộ phận được thiết kế với mục đích kết hợp chặt chẽ, phù hợp trong quá trình phê duyệt tín dụng với sự nhanh chóng và kịp thời của dịch vụ khách hàng và quá trình ra quyết định. Quy trình của mỗi bộ phận được điều chỉnh cho phù hợp với mức độ rủi ro, yêu cầu dịch vụ của khách hàng và danh mục sản phẩm. Các nhóm phê duyệt của mọi bộ phận được tách biệt khỏi các nhóm tập trung vào tiếp thị và đề xuất tín dụng, mang lại cho ngân hàng sự độc lập hơn trong việc áp dụng các tiêu chuẩn tín dụng. Nếu quy mô khoản vay và sự đơn giản cho phép, chúng tôi đã tìm cách cải thiện hiệu quả của quá trình phê duyệt tín dụng thông qua các mô hình tính điểm tín dụng.

Để tiếp tục tự bảo vệ trước các tổn thất cho vay, chúng tôi yêu cầu tài sản thế chấp đáng kể cho hầu hết các khoản cho khách hàng vay, cho một số bên vay trong thị trường liên ngân hàng và cho một số trái phiếu được Khối Nguồn vốn mua. Để hạn chế rủi ro tín dụng, chúng tôi có tỷ lệ giá trị tài sản thế chấp cao, với tổng giá trị của tài sản thế chấp đạt 167.167 tỷ đồng vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 so với tổng giá trị vay ròng là 62.562 tỷ đồng và tổng tài sản sinh lãi đạt 155.009 tỷ đồng. Tỷ lệ giá trị tài sản thế chấp cao này mang lại cho chúng tôi một mức độ an toàn bổ sung đáng kể đối với tổn thất cho vay. Chúng tôi trực tiếp tiến hành đánh giá nghiêm ngặt các tài sản được cung cấp làm tài sản thế chấp cho các khoản vay có bảo đảm, thường áp dụng một mức chiết khấu để xác định và đi đến một giá trị đánh giá chuẩn. Điều này gia tăng mức độ an toàn cho chúng tôi trong trường hợp tài sản không có thanh khoản hoặc điều kiện thị trường thay đổi.

KHÔNG NGỪNG GIÁM SÁT DANH MỤC CHO VAY

Chúng tôi đã phát triển một bộ khung để xác định, theo dõi và báo cáo những rủi ro tín dụng tiềm tàng từ các khoản vay đã giải ngân và các rủi ro tín dụng khác trên dư nợ. Trách nhiệm giám sát liên tục đối với từng khoản vay cá nhân được phân công cho chi nhánh hoặc bộ phận thích hợp tại văn phòng khu vực hoặc hội sở, tùy theo nhiều yếu tố khác nhau, trong đó có quy mô và chất lượng hoặc loại khoản vay. Trong năm 2010, chúng tôi đã cải thiện hoạt động giám sát danh mục cho vay bằng cách triển khai một hệ thống cảnh báo sớm nhằm mục đích xác định các khoản vay hiệu quả có nguy cơ trở thành các khoản nợ xấu.

QUẢN TRỊ RỦI RO THỊ TRƯỜNG

Techcombank là một trong những ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam thành lập một bộ phận riêng để theo dõi và quản lý rủi ro liên quan đến biến động thị trường. Khối Quản trị Rủi ro gồm có phòng Quản trị Rủi ro Thị trường tách biệt với phòng Nguồn vốn và giám sát các rủi ro trên thị trường ngoại hối, tiền tệ, chứng khoán và hàng hóa 24 giờ/ngày. Trong năm 2003, chúng tôi trở thành ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam triển khai thành công một hệ thống giám sát rủi ro thị trường và không ngừng mở rộng và cải thiện hệ thống này.

QUẢN TRỊ RỦI RO TÀI SẢN VÀ NỢ

Chúng tôi luôn chú trọng đến những rủi ro liên quan đến sự bất cân xứng giữa tài sản và nợ trên các khía cạnh lãi suất, kỳ hạn thanh toán và tiền tệ, đặc biệt xét đến sự tăng trưởng về quy mô và sự đa dạng của danh mục cấp vốn và cho vay của chúng tôi trong vài năm qua. Để xử lý những rủi ro liên quan đến sự bất cân xứng giữa tài sản và nợ, chúng tôi kiểm soát quy mô, cấu trúc và tình hình lãi lỗ của tài sản và nợ, và phát triển kế hoạch dự phòng để đảm bảo tiếp cận đủ nguồn vốn. Chúng tôi cũng nhận diện và phân tích những rủi ro của các tài sản và nợ cụ thể, đặt ra tỷ lệ tối ưu và giới hạn cho mỗi hạng mục trong bảng cân đối kế toán, và thực hiện các bài kiểm tra an toàn để đo lường mức độ rủi ro từ sự bất cân xứng giữa tài sản và nợ nhằm duy trì mức thanh khoản an toàn. Cuối cùng, chúng tôi thực hiện các mục kiểm tra để đảm bảo tất cả các hoạt động của chúng tôi luôn tuân thủ khuôn khổ quản lý rủi ro tổng thể.

QUẢN TRỊ RỦI RO HOẠT ĐỘNG

Chúng tôi xem rủi ro hoạt động là trách nhiệm của mỗi nhân viên và nêu cao nhận thức về rủi ro vận hành như là một đặc điểm trong môi trường văn hóa của chúng tôi. Khối Quản trị rủi ro và phòng Quản trị rủi ro vận hành của Techcombank xây dựng lên các chỉ số rủi ro quan trọng để hỗ trợ các nhân viên quản lý tác nghiệp, nhận diện sớm các rủi ro vận hành và thu thập dữ liệu về sự kiện thua lỗ. Sự tách biệt các chức năng dịch vụ khách hàng và chuyên môn cũng tạo ra một hệ thống kiểm soát nội bộ nhằm nâng cao tính minh bạch và giảm thiểu rủi ro vận hành.

Phòng Kiểm soát & Tuân thủ của Techcombank, báo cáo cho Ban Kiểm sát và Hội đồng Quản trị, cũng góp phần giảm thiểu mức độ rủi ro hoạt động. Bộ phận này thường xuyên tiến hành đánh giá sự tuân thủ của mỗi bộ phận và chi nhánh đối với quy định về ngân hàng của Việt Nam và các chính sách - thủ tục nội bộ. Bộ phận Pháp lý & Tuân thủ đưa ra những ý kiến tư vấn pháp lý cần tuân thủ cho quản lý cấp cao, giám sát các chức năng pháp lý - tuân thủ và những vấn đề kiện tụng, đảm bảo nhận diện đầy đủ những rủi ro tiềm tàng và báo cáo cho đội ngũ quản lý.

Phòng Quản trị rủi ro hoạt động nhận diện, đánh giá và đề nghị các tiêu chí để quản lý các rủi ro hoạt động liên quan đến công nghệ, như sao lưu cho hệ thống Công nghệ thông tin (CNTT), giám sát các dự án CNTT, cung cấp thông điệp cảnh báo thông qua hệ thống CNTT và huấn luyện nhân viên về bảo mật thông tin.

Sản phẩm và dịch vụ sáng tạo nhắm đến những phân khúc then chốt

Techcombank cung cấp nhiều sản phẩm và dịch vụ cho vay, huy động tiền gửi và dịch vụ có thu phí để đáp ứng nhu cầu của khối Dịch vụ tài chính cá nhân, khối Doanh nghiệp vừa và nhỏ, khối Doanh nghiệp và các khách hàng Định chế tài chính. Chúng tôi luôn tiên phong trong hoạt động giới thiệu những sản phẩm và dịch vụ sáng tạo nhằm cung cấp cho khách hàng sự thuận tiện và hiệu quả cao hơn.

DỊCH VỤ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

Khách hàng của dịch vụ tài chính cá nhân, đặc biệt là những khách hàng thuộc phân khúc giàu có và khá giả, là lực lượng nòng cốt tạo nên nguồn huy động vốn và ngày càng gia tăng trong danh mục cho vay của ngân hàng. Vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, Khối Dịch vụ tài chính cá nhân chiếm 35% tổng giá trị cho vay của ngân hàng và 65% tổng huy động từ khách hàng. Chúng tôi tin rằng dịch vụ ngân hàng bán lẻ cho phân khúc khách hàng giàu có và khá giả sẽ trở nên hấp dẫn tại Việt Nam với tiềm năng tăng trưởng cao và ổn định. Thu nhập, mức chi tiêu và sự giàu có của người tiêu dùng Việt Nam ngày càng gia tăng và mức độ thâm nhập thấp của ngành ngân hàng khiến cho lĩnh vực này trở nên vô cùng hấp dẫn. Khách hàng dịch vụ tài chính cá nhân cũng có cơ cấu lợi nhuận trên rủi ro hấp dẫn hơn so với các doanh nghiệp vay vốn cũng như mang lại mức độ và chất lượng tài sản thế chấp cao hơn đối với hầu hết các sản phẩm cho vay bán lẻ.

Ngoài các dịch vụ cho vay và giao dịch ngân hàng, cũng như sản phẩm quản lý tài sản, Techcombank đã giới thiệu các sản phẩm tài khoản tiết kiệm và tài khoản thanh toán với những tính năng vượt trội và giá trị gia tăng để đáp ứng yêu cầu khách hàng ở các giai đoạn khác nhau trong cuộc sống. Chúng tôi đã phát triển các sản phẩm bảo hiểm và tài chính có cấu trúc đặc biệt dành cho các khách hàng giao dịch ngân hàng ưu tiên. Chúng tôi cũng đã giới thiệu các sản phẩm bán lẻ thành công như thẻ tín dụng Techcombank Visa, sản phẩm tiết kiệm và tài chính tiêu dùng, giúp chúng tôi được vinh danh là một Ngân hàng của sáng kiến và công nghệ. Chúng tôi kết hợp các sản phẩm dịch vụ này với dịch vụ khách hàng cao cấp, bao gồm dịch vụ “mọi nơi, mọi lúc” của các nhà quản lý quan hệ giao dịch ngân hàng ưu tiên dành cho các đối tượng khách hàng giàu có.

Theo một cuộc khảo sát thị trường được tiến hành vào cuối năm 2010, khách hàng của chúng tôi đã bày tỏ mức độ hài lòng cao dựa trên yếu tố số lượng dịch vụ trên mỗi khách hàng, tần số giao dịch khách hàng, tỷ lệ khách hàng hài lòng và số lượng khách hàng xem xét sử dụng sản phẩm của chúng tôi. Tỷ lệ khách hàng sẵn sàng giới thiệu sản phẩm của chúng tôi cho bạn bè và người thân cũng rất cao.

ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện là đối tượng quan trọng nhất trong hoạt động cho vay của Techcombank và cũng là một thành phần quan trọng trong cơ cấu tín dụng. Vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, các khoản vay cho những công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần và doanh nghiệp tư nhân chiếm tổng cộng 59% giá trị của các khoản cho vay khách hàng, trong đó doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm tỷ lệ đại đa số. Về phương diện tiền gửi, khách hàng doanh nghiệp (chủ yếu từ khối doanh nghiệp vừa và nhỏ) chiếm 35% lượng tiền gửi từ khách hàng. Chúng tôi tin rằng giao dịch ngân hàng với doanh nghiệp vừa và nhỏ là một mảng kinh doanh hấp dẫn nhờ sự tăng trưởng nhanh chóng của khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam có năng suất và hiệu quả lao động cao hơn so với các doanh nghiệp nhà nước lớn. Chúng tôi cũng tin rằng khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ có cơ cấu lợi nhuận trên rủi ro hấp dẫn hơn so với đối tượng doanh nghiệp nhà nước và đối tượng doanh nghiệp lớn khác và có mức tài sản thế chấp cao.

Chúng tôi cũng tin rằng khối doanh nghiệp vừa và nhỏ ít có xu hướng yêu cầu đảo nợ hoặc tái cấu trúc nợ hơn so với các doanh nghiệp lớn hơn. Chúng tôi phân chia khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ thành các doanh nghiệp rất nhỏ (MSMEs) với doanh thu hàng năm ít hơn 1 triệu đô la Mỹ, doanh nghiệp vừa và nhỏ có doanh thu hàng năm 1-10 triệu đô la Mỹ và doanh nghiệp cỡ trung (MMEs) với doanh thu hàng năm 10-50 triệu đô la Mỹ. Chúng tôi điều chỉnh các sản phẩm và quá trình cho vay để phù hợp với yêu cầu của từng nhóm đối tượng.

KHỐI DOANH NGHIỆP

Khối Khách hàng Doanh nghiệp tập trung vào các doanh nghiệp có doanh thu hàng năm lớn hơn 50 triệu đô la Mỹ, đặc biệt là những công ty thuộc khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam. Chúng tôi cung cấp cho các khách hàng này những sản phẩm cho vay tương tự như những sản phẩm được cung cấp cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như các khoản vay cấp vốn dự án và khoản vay kết hợp. Chúng tôi cũng cung cấp những sản phẩm nợ tương tự như những sản phẩm được khối Khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ cung cấp.

DỊCH VỤ NGÂN HÀNG GIAO DỊCH

Dịch vụ ngân hàng giao dịch là một nguồn thu nhập từ phí ngày càng trở nên quan trọng và tăng trưởng nhanh. Xu hướng này dự kiến sẽ tiếp diễn khi hoạt động thương mại quốc tế của Việt Nam gia tăng, hệ thống thanh toán phát triển và nghiệp vụ quản lý tiền mặt của các công ty trở nên phức tạp hơn. Trong năm 2010, chúng tôi tạo ra Khối Dịch vụ ngân hàng giao dịch chuyên biệt để tập trung phát triển, tiếp thị và hỗ trợ khối Khách hàng Doanh nghiệp và Doanh nghiệp vừa và nhỏ trong việc chào bán các sản phẩm Ngân hàng giao dịch. Những sản phẩm Ngân hàng giao dịch chính bao gồm thư tín dụng, bảo lãnh ngân hàng, quản lý tiền mặt và bảng lương, dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế và dịch vụ xử lý và thu tiền.

Chú trọng phát triển công nghệ và cơ sở hạ tầng

Techcombank xem cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin là một năng lực cốt lõi và lợi thế cạnh tranh. Chúng tôi đã chủ động phát triển cơ sở hạ tầng CNTT toàn diện để hỗ trợ cho những sản phẩm và dịch vụ ngân hàng của mình. Năm 2002, chúng tôi là ngân hàng TMCP đầu tiên tại Việt Nam triển khai hệ thống ngân hàng lõi T24 được Temenos phát triển và được nhiều định chế tài chính hàng đầu thế giới sử dụng. Chúng tôi là tổ chức tài chính đầu tiên tại Việt Nam thực thi nền tảng quản lý quy trình kinh doanh (BPM) đối với các quy trình phê duyệt tín dụng bán lẻ và cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Techcombank tiếp tục là ngân hàng tiên phong về công nghệ. Chúng tôi là ngân hàng TMCP đầu tiên trở thành thành viên của liên minh thẻ ATM Smartlink-Banknetvn hiện nay cung cấp cho khách hàng quyền tiếp cận khoảng 9.350 máy ATM trên khắp Việt Nam. Chúng tôi là một trong những ngân hàng Việt Nam đầu tiên cung cấp dịch vụ giao dịch ngân hàng qua mạng Internet cho khách hàng bán lẻ và là ngân hàng đầu tiên cung cấp phương thức giao dịch này cho khách hàng doanh nghiệp hoặc doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chúng tôi cũng là ngân hàng Việt Nam đầu tiên cung cấp dịch vụ thanh toán dưới hình thức tin nhắn điện thoại di động.

Ngoài ra, chúng tôi cũng là ngân hàng Việt Nam đầu tiên áp dụng giải pháp ngân quỹ tự động cho bộ phận giao dịch và chuyên môn.

Những hạng mục đầu tư CNTT lớn khác trong những năm gần đây bao gồm việc triển khai Mô hình Kho dữ liệu của Oracle vào năm 2010 và dự án mua hệ thống quy trình phê duyệt tín dụng của Experian gần đây trong năm 2011.

THÀNH TÍCH TRONG NĂM 2011

Sản phẩm mới

Trong năm 2011, Techcombank đã triển khai một dịch vụ thanh toán mới thông qua nền tảng Fast i-Bank cho phép khách hàng tổ chức thu tiền trực tuyến từ khách hàng của họ. Ví dụ, khách hàng của Prudential Việt Nam hiện nay có thể trả phí bảo hiểm bằng cách sử dụng hệ thống Fast i-Bank mà không phải trả thêm khoản lệ phí bổ sung nào.

Techcombank đã giới thiệu sản phẩm thẻ F@stEasy dành cho khách hàng bán lẻ với hạn mức giao dịch cao hơn. Khách hàng sử dụng thẻ giờ đây có thể chi tiêu hoặc rút tiền qua máy ATM lên đến 250 triệu đồng mỗi ngày so với hạn mức bình thường chỉ có 50 triệu đồng mỗi ngày. Khách hàng cũng có thể chuyển khoản trực tuyến lên đến 1 tỷ đồng một ngày.

Chúng tôi cũng đã tung ra các sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng mới cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và khách hàng doanh nghiệp, mang lại cho họ nguồn vốn lưu động cần thiết để tối ưu hóa dòng tiền và nâng cao thanh khoản thông qua hoạt động tài trợ bán hàng và mua hàng. Chúng tôi đã phát triển sản phẩm riêng để đáp ứng nhu cầu một số ngành quan trọng, chủ yếu là nông nghiệp, như chế biến và kinh doanh cao su, nuôi trồng thủy hải sản, sản xuất và kinh doanh thức ăn gia súc, gạo và điều.

Ngoài ra, Techcombank cũng bắt đầu phát hành thẻ EMV, trong đó áp dụng các tiêu chuẩn bảo mật rất cao cho cả hệ thống phát hành và các điểm bán hàng. Công nghệ EMV dựa trên các tiêu chuẩn thanh toán của ba tổ chức thanh toán lớn nhất thế giới: Visa, MasterCard và EuroPay. Ở Techcombank, hệ thống điểm bán hàng hiện tại đã được bảo đảm theo thông số kỹ thuật của EMV.

Chương trình Dịch vụ khách hàng

Techcombank đã ký kết một thoả thuận tín dụng với Tổ chức Đầu tư và Phát triển Đức (DEG). Trong khuôn khổ của thỏa thuận này, TCB sẽ nhận được một khoản vay trung hạn từ DEG trị giá 35 triệu đô la Mỹ để bổ sung vào nguồn vốn cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam. Đây là hợp đồng tín dụng lớn nhất mà DEG cam kết ở châu Á trong năm 2011.

Chúng tôi cũng triển khai một chương trình hợp tác chiến lược toàn diện giữa Techcombank và Mercedes Benz Việt Nam (MBV), theo đó hai công ty hợp tác để cung cấp các gói sản phẩm đặc biệt được thiết kế riêng cho khách hàng hai bên. Với chương trình hỗ trợ tài chính của Mercedes, Techcombank sẽ cung cấp các gói dịch vụ cho vay mua xe đặc biệt cho khách hàng của Mercedes-Benz, phát triển loại thẻ Mercedes, tham gia vào các giải golf của hãng và đem đến nhiều lợi ích khác với sự tham gia của Techcombank.

Năm 2011, Techcombank cũng triển khai chương trình gắn kết bền lâu. Đây là chương trình chăm sóc khách hàng một cách toàn diện đầu tiên trong lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam. Mỗi lần giao dịch, khách hàng trung thành sử dụng thẻ tín dụng, gởi tiết kiệm và tài khoản thanh toán cá nhân sẽ tích lũy điểm thưởng và đổi lấy những phần quà có giá trị như: xe máy Vespa, máy tính bảng Ipad, TV LCD, điện thoại di động. Chúng tôi dự kiến sẽ mở rộng chương trình để áp dụng cho các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác trong tương lai.

Nâng cấp công nghệ

Trong năm 2011, chúng tôi tiếp tục tập trung vào hệ thống công nghệ với việc nâng cấp hệ thống ngân hàng lõi T24 của mình gồm một bản nâng cấp của phần cứng hệ thống với kiến trúc mới, chuyển đổi cơ sở dữ liệu từ Jbase thành Oracle và một tái cấu trúc hệ thống theo Multi-book.

Chương trình Quản trị rủi ro

Dưới sự tư vấn của Mc.Kinsey, chúng tôi đã hoàn thành dự án phân tích so sánh định tính (QCA) nhằm xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ bao gồm cả các yếu tố rủi ro định tính và tài chính. QCA được xây dựng là một cấu phần trong quá trình tin học hóa phê duyệt tín dụng ECM và đang được triển khai tại 7 chi nhánh miền Bắc

Giải thưởng

Một số giải thưởng trong năm 2011 của Techcombank:

- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam trong năm 2011” từ tạp chí Finance Asia;
- “Ngân hàng quản lý tiền mặt tốt nhất Việt Nam năm 2011” từ tạp chí Finance Asia;
- “Ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam năm 2011” từ tạp chí Finance Asia;
- “Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam năm 2011” từ tạp chí Asian Banking & Finance;
- “Ngân hàng trong nước tốt nhất Việt Nam năm 2011” từ tạp chí The Asset.

ĐỘI NGŨ QUẢN LÝ & ĐỐI TÁC

Đội ngũ quản lý

Simon Morris
Tổng Giám đốc Điều hành
Ông Simon Morris được bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc Điều hành của Techcombank để dẫn dắt quá trình chuyển đổi ngân hàng từ vị trí dẫn đầu thị trường trong nước hiện tại đến một ngân hàng đạt tiêu chuẩn quốc tế. Ông có thành tích xây dựng những ngân hàng dẫn đầu ở thị trường mới nổi với chuyên môn đặc biệt về huy động tiền gửi tiêu dùng, cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ và kiểm soát chất lượng tài sản.

Ông Simon có 30 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Trước khi gia nhập Techcombank, ông từng là Giám đốc Điều hành quốc gia cho Standard Chartered Bank tại Indonesia, Philippines và Sri Lanka. Đáng chú ý ở Indonesia, ông Simon đã triển khai các kế hoạch quản trị rủi ro chặt chẽ và phát triển một nền tảng có quy mô lớn giúp ngân hàng gia tăng lợi nhuận thuần từ 80 triệu đô la Mỹ lên 150 triệu đô la Mỹ trong nhiệm kỳ của mình.

Phạm Quang Thắng
Giám đốc Khối Doanh nghiệp vừa và nhỏ
Ông Thắng có hơn 16 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng và đã từng làm việc cho ngân hàng ABN AMRO ở Việt Nam và ngân hàng Quốc gia Úc ở London. Ông Thắng tốt nghiệp Đại học bang Washington, Hoa Kỳ và Đại học công nghệ Swinburne, Melbourne, Úc.

Đặng Tuyết Dung
Giám đốc Khối Dịch vụ tài chính cá nhân
Bà Dung có hơn 17 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng, trong đó có hơn 15 năm làm việc cho ngân hàng Citibank, Việt Nam. Bà Dung tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, Việt Nam.

Phan Thanh Sơn
Giám đốc Khối Nguồn vốn & Thị trường tài chính
Ông Sơn có 13 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng. Trước đây, ông từng làm cho ngân hàng Citibank Việt Nam và Tiên Phong. Ông Sơn tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, Việt Nam.

Nguyễn Công Thành
Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp
Ông Thành có hơn 11 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng và đầu tư. Trước đây, ông từng làm việc cho ngân hàng Natixis, ABN-AMRO và Temasek Holdings. Ông Thành tốt nghiệp Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Bạch Thúy Hà
Giám đốc Khối Ngân hàng giao dịch
Bà Hà có hơn 17 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Trước đây, bà từng làm cho ngân hàng Citibank và Deutsche Bank. Bà Hà tốt nghiệp Đại học Công nghệ Sydney, Úc và Đại học Leuven, Bỉ.

Đỗ Diễm Hồng
Giám đốc Khối Định chế Tài chính
Bà Hồng trước đây làm việc cho J.P. Morgan Chase tại Việt Nam. Bà Hồng tốt nghiệp Trung tâm Đào tạo Quản lý Pháp-Việt (CFVG).

Nguyễn Cảnh Vinh
Giám đốc Khối Bán hàng & Kênh phân phối
Ông Vinh gia nhập Techcombank từ năm 1994 và nắm giữ nhiều vị trí cao cấp trong Techcombank. Ông Vinh tốt nghiệp Đại học La Trobe, Úc.

Phùng Quang Hưng
Giám đốc Khối Vận hành & Công nghệ
Ông Hưng có hơn 16 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng. Trước đây, ông từng làm việc cho ABN-AMRO tại Việt Nam. Ông Hưng tốt nghiệp Đại học bang Washington, Hoa Kỳ.

Trương Gia Tú
Phó Giám đốc Khối Quản trị rủi ro
Ông Gia Tú có hơn 19 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Trước đây, ông làm việc cho Calyon và ngân hàng HSBC. Ông tốt nghiệp trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, Việt Nam.

Cù Anh Tuấn
Giám đốc Khối Tài chính & Kế hoạch
Ông Tuấn có hơn 16 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán và tài chính. Trước đây, ông từng làm việc cho Tổng Công ty CP Đầu tư Vốn Nhà nước (SCIC) và Fujitsu. Ông Tuấn tốt nghiệp Đại học Công nghệ Swinburne, Melbourne, Úc.

Lê Xuân Vũ
Giám đốc Khối Chiến lược và Phát triển ngân hàng
Ông Lê Xuân Vũ gia nhập Techcombank năm 1997 và giữ nhiều vị trí cao cấp trong Techcombank. Ông Vũ tốt nghiệp Đại học Northcentral, Hoa Kỳ.

Lê Phương Phương
Giám đốc Tiếp thị
Bà Phương có 12 năm kinh nghiệm về tiếp thị và PR. Trước đây, bà Phương làm việc cho ANZ Việt Nam và Navigos. Bà Phương tốt nghiệp Đại học Southern Columbia, Hoa Kỳ.

Trần Thị Diệp Anh
Giám đốc Nhân sự
Bà Diệp Anh có 11 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý nhân sự. Trước đây, bà Diệp Anh làm việc cho Cargill. Bà Diệp Anh tốt nghiệp Đại học Ngoại ngữ Hà Nội và Đại học Giao thông vận tải, Việt Nam.

Đối tác

HSBC

HSBC là một trong những tập đoàn ngân hàng và dịch vụ tài chính lớn nhất trên thế giới và là ngân hàng nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam xét về vốn đầu tư, mạng lưới, loại hình sản phẩm, số lượng nhân viên và khách hàng. Vào tháng 9 năm 2008, HSBC đã trở thành ngân hàng nước ngoài đầu tiên được Ngân hàng nhà nước Việt Nam chính thức phê duyệt cho phép thành lập ngân hàng 100% vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

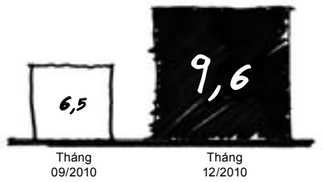
"Là một dự án với quy mô tầm cỡ, Núi Pháo hoàn toàn xứng đáng với mô hình hoạt động khai thác và chế biến mang đẳng cấp thế giới."

ÔNG DOMINIC HEATON
Tổng Giám đốc Điều hành Masan Resources

Masan Resources là một trong những công ty tài nguyên lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam và hiện đang phát triển dự án mỏ đa kim Núi Pháo mang đẳng cấp thế giới ở miền Bắc. Núi Pháo sẽ trở thành nhà sản xuất vonfram, florit và bismut tầm cỡ thế giới. Đây là những loại khoáng sản công nghiệp đặc biệt có tiềm năng đủ lớn để tạo nên một công ty dẫn đầu trong khu vực kinh tế tư nhân có khả năng tạo ra dòng tiền và hợp nhất ngành.

Sau dự án đầu tàu Núi Pháo, chúng tôi đặt mục tiêu mua lại, phát triển và thăm dò các dự án khác để trở thành công ty tài nguyên hàng đầu thuộc khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam.

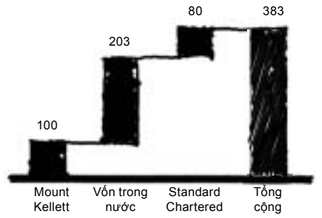
GIÁ TRỊ TÀI NGUYÊN



Lưu ý: Giá trị trữ lượng tính theo đơn vị tỷ đô la Mỹ

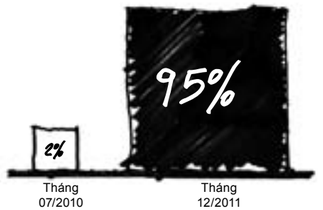
Các giá trị tương đối dựa trên tổng khối lượng khoáng sản nằm trong trữ lượng tiềm năng & đã được chứng minh được tính theo giá APT của Metal Bulletin, giá florit cấp axit của Industrial Minerals, giá bismut của Metal Bulletin và giá đồng của LME.

NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG



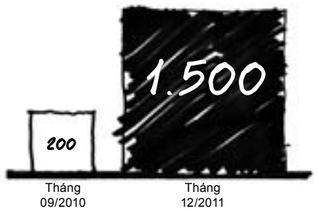
Lưu ý: Nguồn vốn huy động tính bằng đơn vị triệu đô la Mỹ

HIỆN TRẠNG THU HỒI TRÊN THỰC ĐỊA



Lưu ý: Diện tích đất này loại trừ Khu vực 6, vốn là vùng đệm chưa cần ngay cho đến 5 năm sau kể từ ngày dự án bắt đầu vận hành

SỐ LƯỢNG NHÂN SỰ CỦA DỰ ÁN



MASAN RESOURCES

Masan Resources là một trong những công ty tài nguyên lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam. Công ty hiện đang phát triển dự án mỏ đa kim Núi Pháo mang đẳng cấp thế giới ở miền Bắc.

Trọng tâm hiện tại của chúng tôi là phát triển thành công dự án Núi Pháo đúng tiến độ và trong phạm vi ngân sách. Khi đi vào sản xuất, Núi Pháo sẽ trở thành một trong những nhà sản xuất vonfram, florit và bismut lớn nhất thế giới, dự kiến sẽ tạo ra doanh thu khoảng 400-500 triệu đô la Mỹ và lợi nhuận trước thuế, lãi và khấu hao (EBITDA) khoảng 250-300 triệu đô la Mỹ mỗi năm. Trong suốt vòng đời dự án, Núi Pháo dự kiến mang lại doanh thu khoảng 6 tỷ đô la Mỹ và EBITDA hơn 3 tỷ đô la Mỹ (dựa trên giá cả, chi phí thiết kế và tỷ lệ thu hồi vào tháng 12 năm 2011).

Masan Resources đặt mục tiêu trở thành công ty tài nguyên hàng đầu khu vực tư nhân ở Việt Nam bằng cách thăm dò, mua lại và phát triển các dự án có quy mô lớn. Việt Nam được ưu đãi với nguồn tài nguyên đáng kể và đa dạng với nhiều loại khoáng chất và kim loại. Những nguồn tài nguyên này phần lớn chưa được phát triển, nằm ngoài sở hữu nhà nước và thị trường rất phân tán. Chúng tôi tin rằng với đội ngũ quản lý có kinh nghiệm, năng lực kết nối địa phương, khả năng thực thi mạnh mẽ, đối tác quốc tế và khả năng huy động vốn, chúng tôi đã phát triển được nền tảng phù hợp để hợp nhất ngành và xây dựng Masan Resources thành công ty khai thác khoáng sản hàng đầu tại Việt Nam.

CHIẾN LƯỢC

Chiến lược thực thi xây dựng nền tảng kinh doanh của Masan Resources tập trung vào 3 lĩnh vực chính: vận dụng các mối quan hệ địa phương để tiếp cận và nắm bắt cơ hội; sử dụng nguồn vốn và dòng tiền để mua lại và phát triển những dự án có chất lượng; và giảm thiểu rủi ro của các dự án thông qua nền tảng Masan.

Masan Resources tin rằng việc vận dụng quan hệ địa phương sẽ giúp chúng tôi đi trước một bước và giành được cơ hội tiếp cận ưu tiên đối với các dự án có chất lượng cao. Sự am hiểu môi trường

> "Chúng tôi đã gia tăng số lượng công nhân làm việc tại dự án Núi Pháo khoảng 7,5 lần, đạt 1.500 người kể từ khi hoạt động xây dựng bắt đầu tăng tốc."

pháp lý ở Việt Nam sẽ hỗ trợ hiệu quả trong quá trình làm việc với các cơ quan nhà nước ở cấp trung ương và địa phương và đáp ứng các yêu cầu của các cơ quan chức năng. Các mối liên hệ với chính phủ và cộng đồng sẽ đảm bảo cho chúng tôi đẩy nhanh tiến độ triển khai trên thực địa.

Chúng tôi cũng có kế hoạch tiếp cận nguồn vốn và dòng tiền để mua lại và phát triển những dự án có tiềm năng cao. Masan Resources tin tưởng vào chiến lược bổ sung nguồn vốn cần thiết để tiếp tục phát triển các dự án đã triển khai và gia tăng quy mô hoạt động nhằm tối ưu hóa năng suất vận hành về lâu dài.

Masan Resources sẽ tập trung giảm thiểu rủi ro vĩ mô bằng cách phòng vệ trước các biến động của giá cả hàng hóa thông qua rổ hàng hóa kim loại và khoáng sản đa dạng của mình. Rủi ro tài chính nằm ở mức thấp nhờ khả năng tiếp cận dòng vốn dồi dào và quan hệ nhà đầu tư của Masan Group, trong khi rủi ro vận hành sẽ được

hạn chế nhờ năng lực tiếp cận đối tác thương mại, khách hàng và khả năng quản trị chuyên nghiệp của Masan Group.

Đạt được tiêu chuẩn quốc tế

Masan Resources cam kết nỗ lực để đạt được tiêu chuẩn quốc tế khi chúng tôi phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh. Chúng tôi đã tập hợp một đội ngũ chuyên gia đẳng cấp thế giới giàu kinh nghiệm trên quốc tế và trong khu vực, với khao khát xây dựng Masan Resources thành công ty tài nguyên hàng đầu Việt Nam. Các đối tác thực hiện dự án Jacobs Engineering Group, Knight Piesold và Golder Associates đang hỗ trợ chúng tôi hiện thực hóa tầm nhìn này.

Chúng tôi quan tâm sâu sắc đến tác động của các dự án đối với môi trường và cộng đồng xung quanh. Do đó, chúng tôi xây dựng các kế hoạch hành động vì xã hội và môi trường tuân theo các Nguyên tắc Xích đạo ("tiêu chuẩn vàng" về sự bền vững của xã hội và môi trường dành cho các dự án khai khoáng) để giảm thiểu bất kỳ tác động bất lợi nào từ các dự án của mình và cũng để gia tăng giá trị cho các cộng đồng xung quanh. Chúng tôi đã cung cấp cơ sở hạ tầng bổ sung cho người dân di dời đến các địa điểm tái định cư được phát triển theo các dự án, cũng như đào tạo để trang bị cho họ năng lực theo đuổi nghề nghiệp khác.

NGÀNH TÀI NGUYÊN CỦA VIỆT NAM

Chúng tôi tin rằng tài nguyên là một trong những ngành cốt lõi đại diện cho giá trị Việt Nam. Ngành tài nguyên vốn kém phát triển và phân tán đem lại cơ hội để một công ty thuộc khối kinh tế tư nhân địa phương có thể đạt được quy mô lớn và phát triển vị thế dẫn đầu thị trường. Dự án Núi Pháo phù hợp với các tiêu chí lựa chọn ngành và chiến lược đầu tư của Masan Group vì dự án này sẽ trở thành một đơn vị sản xuất vonfram, florit và bismut tầm cỡ thế giới. Đây là những loại khoáng sản công nghiệp đặc biệt có tiềm năng đủ lớn để tạo nên một công ty dẫn đầu thuộc khu vực kinh tế tư nhân có khả năng tạo ra dòng tiền và hợp nhất ngành.

Việt Nam được ưu đãi với những trữ lượng kim loại và khoáng chất lớn, trong đó có quặng bô-xít, đất hiếm, vonfram, titan, phốt-phát, than đá và sắt. Tuy nhiên, ngoại trừ than đá, phần lớn các dự án khai thác hiện tại trong nước có quy mô nhỏ, thể hiện một cơ hội tiềm ẩn để phát triển trên quy mô lớn hơn.

NHỮNG LĨNH VỰC TRỌNG YẾU ĐẶT NỀN MÓNG CHO KẾT QUẢ VƯỢT TRỘI HÔM NAY

Lợi thế chiến lược của dự án Núi Pháo

Núi Pháo là nền tảng lý tưởng để xây dựng Masan Resources thành công ty tài nguyên hàng đầu thuộc khu vực kinh tế tư nhân tại Việt Nam.

TÀI SẢN ĐỘC ĐÁO CÓ QUY MÔ LỚN

Núi Pháo là một mỏ khoáng sản độc đáo với trữ lượng vonfram, florit và bismut lớn nhất thế giới, ngoài ra còn có đồng và trữ lượng vàng nhỏ. Khi đi vào sản xuất hoàn chỉnh, dự án Núi Pháo dự kiến hàng năm sẽ tạo ra doanh thu từ 400 đến 500 triệu đô la Mỹ và EBITDA khoảng 250-300 triệu đô la Mỹ[1].

HÀNG HÓA PHÙ HỢP

Nguồn doanh thu đa dạng mang lại sự ổn định cho dự án trong một môi trường hàng hóa nhiều biến động. Ngoài ra, với sự tập trung nguồn cung vonfram, florit và bismut, cùng với triển vọng của kim loại đồng gắn liền với sự tăng trưởng của các thị trường mới nổi, một tương lai đầy hứa hẹn về giá cả của các loại hàng hóa này đang mở ra rất thuận lợi.

CHI PHÍ VẬN HÀNH THẤP

Được khai thác theo hình thức lộ thiên với tỷ lệ bóc đất thấp, dự án Núi Pháo sẽ trở thành một trong những đơn vị sản xuất vonfram có chi phí thấp nhất trên thế giới. Chi phí tiền mặt tính trên cơ sở hàng hóa vonfram được tính toán là số âm – điều này sẽ giúp cho dự án chịu đựng được sự biến động giá cả hàng hóa. Dự án sẽ sản xuất APT, tinh quặng florit cấp axít, bismut và đồng (có chứa một lượng vàng nhỏ). Các sản phẩm sẽ được tách khỏi quặng sử dụng kết hợp các quy trình tuyển nổi và tuyển trọng lực thông thường.

TIẾN ĐỘ NHANH VƯỢT BẬC

Dự án đã nhận được khoản đầu tư hơn 130 triệu đô la Mỹ trước khi được Masan Group mua lại, trong đó ước tính tài nguyên và trữ lượng đã được xác lập, nghiên cứu khả thi đã được hoàn thành và phần lớn thiết bị đòi hỏi thời gian giao hàng dài đã được giao đến công trường. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro đối với việc phát triển dự án và cắt giảm thời gian chuẩn bị trước khi dự án tạo ra doanh thu. Kể từ sau thương vụ mua lại, Masan Resources đã tiếp tục đầu tư hơn 100 triệu đô la Mỹ để thúc đẩy dự án và dự kiến sẽ bắt đầu sản xuất vào đầu năm 2013.

CƠ SỞ HẠ TẦNG SẴN CÓ

Dự án nằm trên diện tích 9,21 km² ở huyện Đại Từ tỉnh Thái Nguyên, chỉ cách thủ đô Hà Nội khoảng 80 km, cách cảng Hải Phòng khoảng 180 km và cách cảng Quảng Ninh khoảng 240 km. Cơ sở hạ tầng cơ bản như đường bộ, đường sắt, nguồn điện và nước đều có sẵn, giúp rút ngắn thời gian phát triển dự án.

Trữ lượng và tài nguyên khoáng sản

TRỮ LƯỢNG ĐẲNG CẤP THẾ GIỚI

Núi Pháo là một trong những mỏ vonfram đã được nhận diện lớn nhất thế giới bên ngoài Trung Quốc với 52,5 triệu tấn quặng có chứa WO_3 (vonfram triôxít) phẩm cấp 0,21%. Khi đi vào sản xuất, Núi Pháo sẽ trở thành đơn vị sản xuất vonfram lớn nhất bên ngoài Trung Quốc và là một trong những đơn vị sản xuất florit cấp axít và bismut lớn nhất thế giới. Vùng này có tiềm năng thăm dò bổ sung để kéo dài thêm vòng đời khai thác của mỏ hiện tại đang ở mức 16 năm.

TÀI NGUYÊN[2]

Phân loại	Tấn	WO_3 %	CaF_2 %	Bi %	Cu %	Au g/t
Đã xác định	25.450.000	0,27	8,70	0,12	0,26	0,28
Chỉ thị	39.560.000	0,16	8,30	0,06	0,14	0,15
Tổng tài nguyên đã xác định + chỉ thị	**65.010.000**	**0,20**	**8,40**	**0,09**	**0,19**	**0,20**
Suy đoán	32.400.000	0,15	6,4	0,07	0,17	0,14

Nguồn: Bảng ước tính tài nguyên khoáng sản nêu trên được lập theo hướng dẫn của ông Chris Black đến từ công ty Cube Consulting. Ông có đủ điều kiện để thực hiện công tác này theo quy định trong ấn bản năm 2004 của "Bộ luật báo cáo kết quả thăm dò, tài nguyên khoáng sản và trữ lượng quặng của Úc" (gọi tắt là "Bộ luật JORC"). Ước tính tài nguyên khoáng sản này được biên soạn tuân thủ theo quy định của Bộ luật JORC.

TRỮ LƯỢNG[3]

Phân loại	Tấn	WO_3 %	CaF_2 %	Bi %	Cu %	Au g/t
Đã chứng minh	25.200.000	0,26	8,31	0,12	0,25	0,27
Tiềm năng	27.350.000	0,17	7,71	0,08	0,17	0,18
Tổng trữ lượng đã chứng minh + tiềm năng	**52.540.000**	**0,21**	**8,00**	**0,10**	**0,21**	**0,22**

Nguồn: Bảng ước tính trữ lượng quặng nêu trên được lập theo hướng dẫn của ông Quinton de Klerk đến từ công ty Cube Consulting. Ông có đủ điều kiện để thực hiện công tác này theo quy định trong ấn bản năm 2004 của "Bộ luật báo cáo kết quả thăm dò, tài nguyên khoáng sản và trữ lượng quặng của Úc" (gọi tắt là "Bộ luật JORC"). Ước tính tài nguyên khoáng sản này được biên soạn tuân thủ theo quy định của Bộ luật JORC.

1. *Sử dụng giá hàng hóa vào tháng 12/2011*
2. *Vào tháng 9/2011, hàm lượng biên tương đương 0,1% WO_3*
3. *Vào tháng 11/2011, hàm lượng biên tương đương 0,1% WO_3*

"Masan Resources đã bắt đầu triển khai các chương trình đào tạo nghề, cung cấp cơ hội việc làm và hoạt động phục hồi kinh tế cho những người bị ảnh hưởng bởi dự án. Cho đến nay, đã có hơn 2.100 người được hỗ trợ bởi những chương trình này."

THÀNH TÍCH TRONG NĂM 2011

Kể từ khi mua lại dự án Núi Pháo, Masan Group đã tập trung vào những lĩnh vực cốt yếu nhằm giảm thiểu rủi ro và hỗ trợ dự án phát triển thành công. Thêm vào đó, chúng tôi đã đạt được nhiều cột mốc quan trọng. Trong năm 2010, chúng tôi tập trung vào các công tác nền tảng cơ bản đối với việc triển khai dự án, cụ thể là hoàn thành các yêu cầu pháp lý, sắp xếp nguồn tài chính để đảm bảo sự phát triển của dự án, xây dựng lại đội ngũ quản lý và tăng tốc công tác bồi thường và tái định cư. Trong năm 2011, chúng tôi tiếp tục phát triển dựa trên sự thành công này và tập trung vào việc đẩy nhanh tốc độ phát triển dự án.

Thiết kế

Masan Resources đã thuê Jacobs Engineering từ đầu năm để cung cấp dịch vụ thiết kế kỹ thuật và thu mua và đã đạt được tiến bộ đáng kể trong việc thiết kế và thu mua những trang thiết bị quan trọng cho dự án.

Xây dựng

Các nhà thầu cho các công tác bóc tầng đất phủ và xây dựng đã được Masan Resources ký kết hợp đồng. Công tác san lấp mặt bằng, giai đoạn đầu tiên của hoạt động xây dựng, đã được bắt đầu từ tháng 7 năm 2011, và công tác đổ bê tông cũng được tiến hành theo đúng lịch trình.

Bồi thường và Tái định cư

Trong tháng 12 năm 2011, khoảng 95% diện tích đất cần thiết cho dự án đã được thu hồi, so với mức chỉ khoảng 2% vào thời điểm dự án được mua lại. Điều này hỗ trợ tốt cho hoạt động xây dựng của dự án.

Cập nhật tài nguyên và trữ lượng

Trong năm qua, Cube Consulting đã được chúng tôi thuê để đánh giá lại tài nguyên và trữ lượng của dự án Núi Pháo. Hoạt động này gồm một chương trình khoan bổ sung với khối lượng mẫu hơn 6.000m, xây dựng lại mô hình khối trữ lượng và cập nhật các giả định về giá và chi phí. Kết quả hoàn toàn phù hợp với những ước tính tài nguyên và dự trữ trước đây, không chỉ tái khẳng định trữ lượng đẳng cấp thế giới mà còn giúp gia tăng trữ lượng được chứng minh (phân loại cao nhất của quặng có khả năng khai thác kinh tế), gia tăng mức độ tin cậy đối với các yếu tố nền tảng cơ bản của dự án.

Đội ngũ quản lý

Đội ngũ quản lý đã được hoàn thiện đầy đủ trong năm. Vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, Núi Pháo có 277 nhân viên trong biên chế và hơn 1.500 người cùng làm việc trên ở công trường để triển khai dự án.

NGUỒN VỐN

Trong tháng 2 năm 2012, công ty Tài nguyên Ma San Thái Nguyên đã ký thỏa thuận để nhận một khoản vay kéo dài 2 năm trị giá 80 triệu đô la Mỹ từ ngân hàng Standard Chartered. Khoản vay này một lần nữa khẳng định chất lượng mang tầm cỡ quốc tế của dự án.

KHOÁNG SẢN CHÍNH CỦA CHÚNG TÔI

Vonfram

Vonfram là một kim loại màu xám ngã trắng với một số đặc tính độc đáo:

- Điểm nóng chảy cao – Điểm nóng chảy cao nhất trong mọi kim loại;
- Rất cứng – Vonfram có độ bền kéo và kháng mòn rất cao, còn cacbua vonfram, hợp chất được sử dụng rộng rãi trong công nghiệp, có độ cứng gần bằng kim cương;
- Rất nặng – Tỷ trọng của vonfram tương đương với vàng.

Với những đặc tính độc đáo này, vonfram được sử dụng trong một loạt các ứng dụng công nghiệp mà nó hầu như không thể thay thế được nếu không muốn ảnh hưởng đến hiệu suất:

- Kim loại cứng – Do độ cứng và kháng mòn cao, trên 50% lượng vonfram của thế giới được sử dụng để sản xuất kim loại cứng. Đây là vật liệu dựa trên cacbua vonfram, với các ứng dụng rất đa dạng, bao gồm sử dụng trong các công cụ cắt kim loại và đá; các công cụ có quy mô lớn như mũi khoan khai thác mỏ; các công cụ tinh tế như mũi khoan sử dụng trong nha khoa; công cụ tạo hình trong ngành thép; vũ khí (vỏ đạn pháo, lựu đạn và tên lửa), và ngay cả đầu bút bi.
- Thép và siêu hợp kim – Độ cứng và điểm nóng chảy cao của vonfram có thể ứng dụng trong ngành thép. Nó được sử dụng trong công cụ cắt và siêu hợp kim sử dụng trong các ứng dụng như động cơ tuabin phản lực.
- Sợi tóc bóng đèn – Có lẽ ứng dụng nổi tiếng nhất của vonfram nằm trong các sợi tóc bóng đèn. Tuy nhiên, việc sử dụng vonfram trong ngành công nghiệp này đang dần suy giảm vì nguồn ánh sáng hiệu quả hơn đang được phát triển và đưa vào sử dụng.
- Các ứng dụng điện và điện tử – Vonfram có nhiều ứng dụng điện và điện tử khác, chẳng hạn như sử dụng trong các bảng mạch và trong sản xuất công tắc điện và điện cực.
- Ứng dụng hóa học – Vonfram cũng có một loạt các ứng dụng hóa học và ứng dụng khác trong ngành thủy tinh, gốm sứ, sơn và dầu khí.

NHU CẦU VONFRAM CƠ BẢN TOÀN CẦU THEO NGÀNH SỬ DỤNG NĂM 2010

Nguồn: Phân tích của CRU

Lưu ý: 'Sản phẩm chế tạo' bao gồm nhưng không giới hạn trong sợi tóc bóng đèn và những ứng dụng điện và điện tử khác

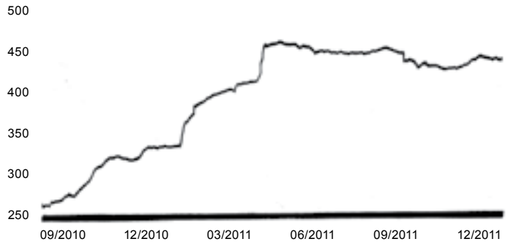
NGUỒN CUNG TOÀN CẦU

Trung Quốc thống trị thị trường vonfram cơ bản trên toàn thế giới với hơn 85% sản lượng vonfram vào năm 2010 (ước tính), cũng như trên 65% trữ lượng vonfram đã xác định (nguồn: USGS).

Trong những năm gần đây, Trung Quốc đã áp dụng hạn ngạch sản xuất và xuất khẩu khi nhu cầu vonfram trong nước tiếp tục tăng lên. Nước này đang tìm cách vươn lên cao hơn trong chuỗi giá trị bằng cách chuyển từ cung cấp nguyên liệu thô vonfram sang việc bán các thành phẩm vonfram cho người tiêu dùng trên toàn cầu. Trong tháng 11/2010, Trung Quốc công bố hạn ngạch xuất khẩu năm 2011 là 15.700 tấn vonfram, tăng từ 14.300 tấn trong năm 2010.

Một báo cáo gần đây của Liên minh châu Âu xem vonfram là một trong những "thành phần nguyên liệu thô quan trọng" cho châu Âu xét đến tầm quan trọng kinh tế và mức độ tập trung của các nguồn cung cấp kim loại này.

LỊCH SỬ BIẾN ĐỘNG GIÁ CỦA APT VONFRAM



Nguồn: Tạp chí Metal Bulletin

Lưu ý: Vonfram được tính giá theo đơn vị 10 kg có thể được quy đổi được 1 mtu

Giá APT được tính bằng USD/mtu

SẢN LƯỢNG VÀ TRỮ LƯỢNG VONFRAM CƠ BẢN CỦA THẾ GIỚI (ĐƠN VỊ: TẤN VONFRAM)

Quốc gia	Sản lượng 2009	Sản lượng 2010E	% Sản lượng thế giới 2010E	Trữ lượng*
Trung Quốc	51.000	52.000	85,2%	1.900.000
Nga	2.500	2.500	4,1%	250.000
Bolivia	1.000	1.100	1,8%	53.000
Áo	900	1.000	1,6%	10.000
Bồ Đào Nha	900	950	1,6%	4.200
Canada	2.000	300	0,5%	120.000
Mỹ	-	-	-	140.000
Các nước khác	3.000	3.300	5,4%	400.000
Toàn thế giới (làm tròn số)	**61.300**	**61.000**	**100,0%**	**2.900.000**

Nguồn: USGS

Lưu ý: (*) Tổng sản lượng trên thế giới không bao gồm sản lượng của Mỹ

Florit

Florit là một khoáng chất có chứa canxi florua (CaF_2). Mẫu vật florit được phân loại theo hai phẩm cấp hàng công nghiệp dựa trên mức tinh khiết: flourit cấp acid chứa hơn 97% CaF_2 và flourit cấp luyện kim chứa ít hơn 97% CaF_2. Florit cấp acid và florit cấp luyện kim được sử dụng trong nhiều ứng dụng đa dạng.

Florit cấp acid là nguồn florin công nghiệp cơ bản trên thế giới. Nó được sử dụng chủ yếu để sản xuất những sản phẩm sau:

- Acid Flohydric (HF) – HF được sử dụng trong nhiều ngành đa dạng.
  - Khoảng 60% HF được sử dụng làm nguyên liệu để sản xuất nhiều sản phẩm florua cacbon như CFC, HCFC và HFC. Những sản phẩm florua cacbon này chủ yếu được sử dụng làm chất làm lạnh trong máy điều hòa không khí và chất tạo bọt trong sản xuất polyme.
  - HF cũng được sử dụng làm chất xúc tác trong ankyl hóa dầu khí, làm chất làm sạch và khắc trong công nghiệp bán dẫn và để tẩy bẩn thép không gỉ.
- Nhôm florua và cryolit tổng hợp – Cả hai đều là những nguyên liệu thô thiết yếu trong lĩnh vực tuyển nhôm điện hóa.

Florit cấp luyện kim được sử dụng nhiều nhất làm chất dẫn xuất trong chế tạo thép, đúc kim loại và chế tạo hợp kim thép.

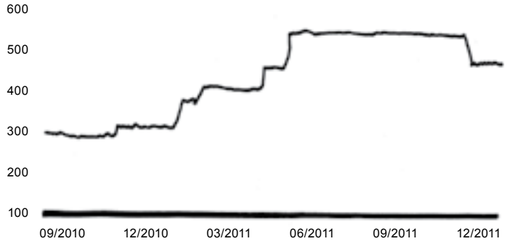
Là nguồn florin, florit hầu như không thể thay thế được bởi vì hiện không khám phá ra nguồn khác có thể cung cấp chất này một cách dồi dào.

NGUỒN CUNG TOÀN CẦU

Trung Quốc và Mexico cùng nhau chiếm hơn 70% sản lượng florit trên thế giới. Khoảng 70-75% florit được sản xuất trên toàn thế giới là cấp acid, phần còn lại là cấp luyện kim. Cả Trung Quốc và Mexico đều sản xuất cả hai loại. Nguồn tài nguyên florit trên thế giới phân tán khá rộng, Nam Phi và Mông Cổ cũng có trữ lượng khá lớn.

Một báo cáo gần đây của Liên minh châu Âu xem florit là một trong 14 “nguyên liệu thô quan trọng” đối với khu vực xét đến tầm quan trọng kinh tế và mức độ tập trung các nguồn cung của khoáng sản này.

LỊCH SỬ BIẾN ĐỘNG GIÁ CỦA FLORIT



Nguồn: Tạp chí Industrial Mireals.

Lưu ý: Giá Florit được tính bằng USD/tấn

SẢN LƯỢNG VÀ TRỮ LƯỢNG FLORIT CỦA THẾ GIỚI (NGÀN TẤN)

Quốc gia	Sản lượng 2009	Sản lượng 2010E	% Sản lượng thế giới 2010E	Trữ lượng*
Trung Quốc	2.900	3.000	55,6%	24.000
Mexico	1.040	1.000	18,5%	32.000
Mông Cổ	460	450	8,3%	12.000
Nga	240	220	4,1%	-
Nam Phi	204	130	2,4%	41.000
Tây Ban Nha	140	120	2,2%	6.000
Namibia	74	110	2,0%	3.000
Ma-rốc	75	80	1,5%	-
Brazil	64	65	1,2%	-
Kazakhstan	67	65	1,2%	-
Kenya	16	30	0,6%	2.000
Các nước khác	180	170	3,1%	110.000
Toàn thế giới (làm tròn số)	**5.460**	**5.400**	**100,0%**	**230.000**

Nguồn: USGS

Lưu ý: (*) Được tính theo 100% lượng florit canxi

Bismut

Bismut là một kim loại trắng giòn với nhiều đặc tính độc đáo:

- Một trong những kim loại có điểm nóng chảy thấp nhất;
- Giãn nở khi bị đông lạnh;
- Độ dẫn nhiệt và dẫn điện rất thấp;
- Không độc hại.

Bismut được sử dụng trong nhiều ứng dụng đa dạng nhờ tận dụng các thuộc tính đặc biệt của nó:

- Thép và nhôm nguyên liệu – Do bismut có điểm nóng chảy thấp, nên khi bổ sung bismut vào thép hoặc nhôm sẽ làm tăng tính dễ gia công của kim loại nhờ vào việc giảm năng lượng cần dùng và ít làm bào mòn các công cụ hơn.
- Hợp kim có điểm nóng chảy thấp – Với nhiệt độ nóng chảy thấp và có xu hướng giãn nở khi bị đông lạnh, bismut được sử dụng trong các hợp kim có điểm nóng chảy thấp, ứng dụng trong dây hàn, cầu chì an toàn và những sản phẩm đúc có yêu cầu tái tạo các chi tiết tinh vi.
- Sản phẩm y dược – Bismut được sử dụng trong nhiều loại dược phẩm và mỹ phẩm như thuốc giảm nồng độ axít

Thuộc tính của bismut cũng tương tự như chì, trừ việc nó không độc hại, khiến bismut trở thành chất thay thế thích hợp và an toàn hơn cho chì. Việc sử dụng bismut tăng cao khi các nước trên thế giới có xu hướng giảm sử dụng chì trong các ứng dụng khác nhau như:

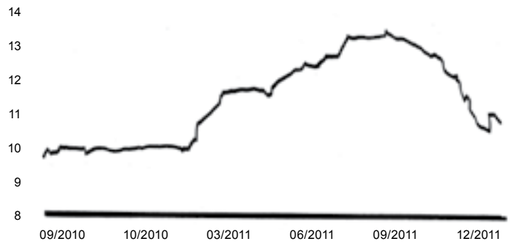
- Trong các chi tiết nối ống nước, để tránh độc tính từ chì xâm nhập qua đường ống vào nước;
- Làm phụ gia cho hợp kim kẽm trong quá trình mạ kẽm;
- Làm phụ gia cho thép để nâng cao tính dễ gia công của kim loại;
- Sản xuất đạn và chì câu

NGUỒN CUNG TOÀN CẦU

Có rất ít mỏ bismut độc lập trên thế giới bởi vì bismut thường được tìm thấy trong các quặng đi cùng với các kim loại khác như chì, vonfram, đồng, vàng, bạc và kẽm. Hầu hết sản lượng bismut thương phẩm là sản phẩm phụ từ quy trình chế biến các kim loại này, đặc biệt là chì. Do đó, một phương pháp đo lường chính xác hơn trong sản xuất bismut là sản xuất tinh lọc, chứ không phải là sản xuất bằng cách khai thác. Vì lý do này, sự tăng trưởng trong sản xuất chì sẽ quyết định ở một mức độ đáng kể đến sự tăng trưởng sản xuất của bismut.

Trung Quốc thống trị cả nguồn cung và trữ lượng bismut của thế giới với 80% sản lượng tinh chế (2009) và 75% trữ lượng cả thế giới.

TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG GIÁ CỦA BISMUT



Nguồn: Tạp chí Metal Bulletin

Lưu ý: Giá Bismut được tính bằng USD/lb

SẢN LƯỢNG VÀ TRỮ LƯỢNG BISMUT TINH CHẾ CỦA THẾ GIỚI (TÍNH BẰNG TẤN)

Quốc gia	Sản lượng 2009	Sản lượng 2010	% Sản lượng thế giới 2010	Trữ lượng
Trung Quốc	12.300	13.000	81,3%	240.000
Mexico	854	850	5,3%	10.000
Bỉ	800	800	5,0%	NA
Peru	600	600	3,8%	11.000
Nhật Bản	423	420	2,6%	NA
Canada	150	150	0,9%	5.000
Kazakhstan	125	125	0,8%	5.000
Các nước khác	150	55	0,3%	49.000
Toàn thế giới (làm tròn số)	**15.000**	**16.000**	**100,0%**	**320.000**

Nguồn: USGS

ĐỒNG

Đồng là một kim loại màu nâu, đỏ hoặc cam (tùy thuộc vào mức độ oxy hóa của nó) và là một trong những kim loại được sử dụng rộng rãi nhất trên thế giới do những đặc tính chất độc đáo:

- Là một trong những kim loại dễ dát mỏng và dễ uốn nhất;
- Tính dẫn nhiệt và dẫn điện cao thứ hai trong mọi nguyên tố (chỉ đứng sau bạc);
- Khả năng chống ăn mòn cao.

Đồng được sử dụng trong nhiều ứng dụng đa dạng như:

- Sản phẩm điện – Đồng được sử dụng chủ yếu trong sản xuất cáp điện và các sản phẩm điện khác như máy phát điện, động cơ và máy biến áp vốn được sử dụng trong ngành công nghiệp phát và truyền tải điện, và trong ngành chế tạo máy.
- Xây dựng công trình – Ứng dụng lớn thứ hai của đồng và hợp kim đồng (như đồng thau và đồng thiếc) thuộc về ngành công nghiệp xây dựng. Nó được sử dụng cho mái lợp và hệ thống ống nước, đặc biệt là đường ống nước, vòi nước, van và ống nối do đặc tính chống ăn mòn và dễ uốn của kim loại này.
- Chế tạo sản phẩm điện tử – Độ dẫn điện và dẫn nhiệt cao của đồng cũng khiến nó được sử dụng rộng rãi trong ngành công nghiệp điện tử.
- Chế tạo máy công nghiệp – Nhờ độ bền, tính dễ chế biến, và khả năng đúc với độ chính xác và dung sai lớn, hợp kim đồng rất lý tưởng để chế tạo các sản phẩm như bánh răng, vòng bi và cánh tua-bin.

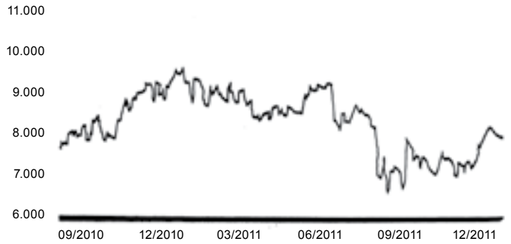
Một số ứng dụng nêu trên của đồng được tập hợp trong các phương tiện giao thông vận tải, trong đó đồng là một thành phần thiết yếu trong động cơ, hệ thống dây điện, tản nhiệt, kết nối, phanh và vòng bi.

Khoảng 98% sản lượng đồng được sử dụng dưới dạng kim loại tinh khiết hoặc hợp kim, 2% còn lại được sử dụng để sản xuất ra các hợp chất khác.

NGUỒN CUNG TOÀN CẦU

Nguồn cung cấp đồng được phân phối rộng rãi trên toàn thế giới. Chile sản xuất hơn 30% sản lượng đồng cơ bản của thế giới. Tuy nhiên, phần sản lượng còn lại được phân bổ đều trên nhiều nước bao gồm Peru, Trung Quốc, Mỹ và Úc. Ngoài ra, khoảng một phần ba mức tiêu thụ đồng của thế giới có nguồn gốc từ hoạt động tái chế.

TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG GIÁ CỦA ĐỒNG



Nguồn: Bloombeg

Lưu ý: Giá đồng tính bằng USD/mt

SẢN LƯỢNG VÀ TRỮ LƯỢNG ĐỒNG TRÊN THẾ GIỚI (TÍNH BẰNG TẤN)

Quốc gia	Sản lượng 2009	Sản lượng 2010E	% Sản lượng thế giới 2010E	Trữ lượng
Chile	5.390	5.520	34,1%	150.000
Peru	1.275	1.285	7,9%	90.000
Trung Quốc	995	1.150	7,1%	30.000
Mỹ	1.180	1.120	6,9%	35.000
Úc	854	900	5,6%	80.000
Indonesia	996	840	5,2%	30.000
Zambia	697	770	4,8%	20.000
Nga	725	750	4,6%	30.000
Canada	491	480	3,0%	8.000
Ba Lan	439	430	2,7%	26.000
Kazakhstan	390	400	2,5%	18.000
Mexico	238	230	1,5%	38.000
Các nước khác	2.190	2.300	14,2%	80.000
Toàn thế giới (làm tròn số)	**15.900**	**16.200**	**100,0%**	**630.000**

Nguồn: USGS

ĐỘI NGŨ QUẢN LÝ & ĐỐI TÁC

Đội ngũ quản lý

Masan Resources đã tập hợp được một đội ngũ các chuyên gia khai khoáng quốc tế đẳng cấp thế giới, những người giàu kinh nghiệm trong việc xây dựng và vận hành các dự án trong khu vực bằng các phương pháp theo tiêu chuẩn quốc tế tốt nhất. Chúng tôi đã tìm được một đội ngũ giỏi để phát triển và vận hành thành công dự án Núi Pháo và tạo dựng Masan Resources thành công ty tư nhân hàng đầu trong lĩnh vực tài nguyên ở Việt Nam.

Dominic Heaton
Tổng Giám đốc Điều hành
Ông Dominic Heaton phụ trách phát triển dự án Núi Pháo, lãnh đạo hoạt động thăm dò khoáng sản và xây dựng Masan Resources thành một công ty tài nguyên quy mô lớn với nhiều dự án.

Kể từ khi gia nhập Masan Resources, Dominic đã tập hợp một đội ngũ quản lý đẳng cấp thế giới để xây dựng Masan Resources thành một công ty tài nguyên hàng đầu Việt Nam và đóng vai trò cốt yếu thúc đẩy sự phát triển của dự án Núi Pháo.

Dominic có hơn 25 năm kinh nghiệm trong ngành khai thác mỏ ở Đông Nam Á với các công ty Placer Pacific, Aurora Gold, Oxiana, OZ Minerals và MMG. Ông từng làm Tổng Giám đốc mỏ Sepon ở Lào và Giám đốc Vận hành mỏ Martabe ở Indonesia.

Dominic tốt nghiệp trường Đại học James Cook và Đại học La Trobe ở Úc.

Vũ Hồng
Phó Tổng Giám đốc thứ nhất, kiêm Giám đốc Phụ trách Đối ngoại
Ông Hồng có hơn 30 năm kinh nghiệm, kể cả thời gian làm việc cho Ngân hàng Thế giới, chủ yếu trong các dự án cơ sở hạ tầng và phát triển tại Đông Nam Á. Ông tốt nghiệp Đại học Thủy lợi Hà Nội và Đại học Roorkee, Ấn Độ.

Craig Bradshaw
Giám đốc Vận hành
Ông Craig có gần 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực thương mại và hành chính của ngành khai thác mỏ. Trước đây, ông từng là Giám đốc Thương mại cao cấp cho mỏ Sepon của công ty Lane Xang Minerals Ltd. Ông tốt nghiệp Đại học Southern Queensland, Úc.

Dale Smith
Giám đốc Xây dựng
Ông Dale có hơn 23 năm kinh nghiệm trong ngành khai thác mỏ với hơn 10 năm kinh nghiệm về phát triển dự án. Trước đây, ông là Giám đốc Dự án tại dự án Sepon của công ty Lane Xang Minerals Ltd (LXML), một công ty con của Minerals and Metals Group (MMG), Lào. Ông tốt nghiệp Đại học Queensland, Úc.

Russell Griffin
Giám đốc Kinh doanh & Tiếp thị
Ông Russell có nhiều kinh nghiệm trong việc phát triển thị trường cho các mỏ mới khai thác và mở rộng tại Úc và Đông Nam Á với các công ty như OZ Minerals. Ông tốt nghiệp Đại học South Australia, Úc.

Richard Kitchener
Trưởng phòng Mỏ và Địa chất
Ông Richard có hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực khai thác khoáng sản tại Việt Nam, Lào, Trung Quốc, Armenia, Kyrgyzstan, Vương quốc Anh và Úc. Trước đây, ông làm việc cho Swan Gold Mining và mỏ nickel Bản Phúc. Ông tốt nghiệp trường Mỏ Camborne, Cornwall, Anh Quốc.

Les Adrian
Trưởng phòng Môi trường
Ông Les có hơn 20 năm kinh nghiệm làm đánh giá về tác động môi trường và phát triển các kế hoạch quản lý môi trường, sức khỏe và an toàn cho các dự án khai thác mỏ ở các công ty như Cameco Corporation và Bisha Mining. Ông tốt nghiệp Đại học Regina, Saskatchewan, Canada và Học viện Khoa học Ứng dụng Saskatchewan.

Morgan Carroll
Trưởng phòng Y tế, An toàn lao động và An ninh
Ông Morgan có 14 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý rủi ro nghề nghiệp, y tế và an toàn lao động. Trước đây, ông từng làm cho mỏ đồng và vàng Sepon ở Lào và mỏ vàng Bắc Mara của Barrick ở Tanzania. Morgan có nhiều chứng chỉ trong lĩnh vực y tế và an toàn lao động và tốt nghiệp Đại học Cape Town, Nam Phi.

Đặng Ngọc Ngoan
Trưởng phòng Hành chính & Nhân sự
Ông Ngoan có 7 năm kinh nghiệm trong ngành nhân sự. Ông tốt nghiệp Đại học Khoa học Huế, Việt Nam, và đã hoàn thành nhiều chương trình đào tạo bổ sung trong lĩnh vực quản lý nhân sự.

Nick Green
Phó phòng Xây dựng
Ông Nick có hơn 13 năm kinh nghiệm cung cấp các giải pháp xây dựng ở Úc, Tasmania, Lào, Indonesia, Papua New Guinea và Ghana. Ông tốt nghiệp Đại học Tasmania, Úc và hiện đang lấy bằng thạc sĩ quản lý dự án tại Đại học Công nghệ Queensland, Úc.

Luke O'Neill
Trưởng phòng Kiểm soát Dự án
Ông Luke có 8 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng và thiết kế. Trước đây, ông từng làm việc ở mỏ đồng Sepon mở rộng ở Lào. Ông tốt nghiệp trường đào tạo nghề Holmesglen ở Melbourne, Úc.

Wilson Soon
Phó Giám đốc Tài chính
Ông Wilson có hơn 6 năm kinh nghiệm làm kiểm toán viên cho các công ty kế toán thuộc nhóm "4 công ty kiểm toán hàng đầu thế giới" như PricewaterhouseCoopers và KPMG Trung Quốc, Hồng Kông. Ông tốt nghiệp Trường Kinh tế London, Vương quốc Anh, và là thành viên của Hiệp hội Kế toán Công.

Nguyễn Thị Hải Yến
Kế toán trưởng
Bá Yến có 16 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kế toán. Bà Yến tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội và Đại học Ngoại thương Hà Nội, Việt Nam.

Đối tác

NHÀ ĐẦU TƯ

Mount Kellett

Mount Kellett Capital Management L.P. là một công ty đầu tư đa lĩnh vực, tập trung đầu tư vào các loại tài sản đặc biệt trên toàn cầu và đầu tư cơ hội vào vốn tư nhân. Công ty đã đóng quỹ đầu tiên, MKCP I, vào tháng 12 năm 2009 với tổng mức cam kết vốn khoảng 3 tỷ đô la Mỹ và hiện đang quản lý tài sản có giá trị hơn 4,1 tỷ đô la Mỹ. Mount Kellett đầu tư ở Bắc Mỹ, châu Á và châu Âu.

Năm 2010, Mount Kellett đã đầu tư 100 triệu đô la Mỹ để đổi lấy 20% cổ phần trong Masan Resources.

ĐỐI TÁC BAO TIÊU SẢN PHẨM

CMC Cometals

CMC Cometals là công ty con của Commercial Metals Company (CMC), chuyên sản xuất, tái chế và cung cấp thép, kim loại và các sản phẩm có liên quan trên toàn thế giới. CMC Cometals cung cấp và phân phối trên toàn thế giới mỗi năm hàng triệu tấn quặng, khoáng sản, vật liệu chịu lửa và các loại hóa chất đầu vào quan trọng trong các ngành sản xuất thép, nhôm, hóa chất và hàng không vũ trụ. Commercial Metals Company niêm yết trên sàn chứng khoán New York với mã CMC.

Núi Pháo đã ký với CMC Cometals một thỏa thuận bao tiêu florit được sản xuất từ dự án.

5N Plus

5N Plus là nhà sản xuất hàng đầu về các sản phẩm kim loại đặc biệt và hóa học. 5N Plus triển khai nhiều công nghệ độc quyền hiệu quả để sản xuất các sản phẩm được sử dụng trong một số ứng dụng tiên tiến trong các ngành dược phẩm, điện tử và công nghiệp.

Núi Pháo đã ký thỏa thuận bao tiêu với Sidech, một công ty con của 5N Plus và là nhà sản xuất bismut chuyên ngành duy nhất trên thế giới.

DỊCH VỤ KỸ THUẬT

Jacobs Engineering Group

Jacobs Engineering Group là một trong những nhà cung cấp dịch vụ kỹ thuật chuyên nghiệp lớn và đa dạng nhất thế giới. Với doanh thu gần 10 tỷ đô la Mỹ trong năm 2010, công ty cung cấp đầy đủ mọi dịch vụ kỹ thuật hỗ trợ cho các khách hàng công nghiệp, thương mại và chính phủ trên nhiều thị trường. Các dịch vụ bao gồm tư vấn khoa học và chuyên môn cũng như tất cả các khía cạnh kỹ thuật và xây dựng, hoạt động và bảo trì.

Jacobs có hơn 60 năm kinh nghiệm hoạt động tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương và hiện đang cung cấp dịch vụ kỹ thuật và mua sắm cho dự án khai khoáng Núi Pháo.

BÁO CÁO CỦA
BAN ĐIỀU HÀNH

TỔNG QUAN

Năm 2011 tiếp tục là một năm đầy thách thức đối với Việt Nam khi tỷ lệ lạm phát lên đến 18,6% khiến chi phí sử dụng vốn của các doanh nghiệp gia tăng và người tiêu dùng dè dặt hơn với chi tiêu của mình. Ngoài ra, ngành tài chính còn bị đe dọa bởi nguy cơ mất thanh khoản, tỷ lệ nợ xấu gia tăng, thị trường chứng khoán và bất động sản suy thoái. Bất chấp những khó khăn ấy, Masan Group vẫn thành công trong kế hoạch huy động vốn dài hạn, thực thi các giao dịch mua bán và sáp nhập doanh nghiệp, phát triển hoạt động kinh doanh và quy mô của các doanh nghiệp, trong khi các kết quả tài chính tiếp tục tăng trưởng ấn tượng. Từ đầu năm 2011 đến nay, chúng tôi đã huy động hơn nửa tỷ đô la Mỹ từ các nhà đầu tư và đối tác có uy tín như KKR, J.P. Morgan, ngân hàng Standard Chartered, Mount Kellett, và Richard Chandler. Chúng tôi đã mua cổ phần kiểm soát trong công ty cà phê hòa tan lớn nhất Việt Nam, bắt đầu tiến hành các hoạt động xây dựng ở dự án Núi Pháo, và tăng thu nhập pro forma 62,0% so với năm 2010 lên mức 3.280 tỷ đồng trong năm 2011. Kết quả ấn tượng này chủ yếu là nhờ công ty Masan Consumer và ngân hàng Techcombank hoạt động hiệu quả hơn. Thị trường đã công nhận những thành tựu của chúng tôi, thể hiện ở việc giá cổ phiếu của chúng tôi đạt kết quả vượt trội so với chỉ số VN-Index trong cùng khoảng thời gian này. Tính đến 31/12/2011, mức vốn hóa thị trường của Masan Group đạt xấp xỉ 2,4 tỷ đô la Mỹ, đưa Masan Group trở thành công ty niêm yết lớn nhất trong khu vực kinh tế tư nhân tại Việt Nam[1].

Trong năm 2011, chúng tôi đã tái cấu trúc Masan Food thành Masan Consumer để phát triển hoạt động kinh doanh thực phẩm thành nền tảng kinh doanh hàng tiêu dùng rộng hơn. Sự đúng đắn của chiến lược này được xác thực bởi một khoản đầu tư trị giá 159 triệu đô la Mỹ của KKR để mua lại 10% cổ phần trong Masan Consumer và một khoản cho vay sau đó do J.P. Morgan và Standard Chartered thu xếp. Vào tháng 10 năm 2011, Masan Consumer đã mua lại 50,2% cổ phần của Vinacafe trong bước tiến đầu tiên của chúng tôi vào lĩnh vực đồ uống. Về tình hình tài chính, Masan Consumer đã đạt được doanh thu thuần 7.057 tỷ đồng trong năm 2011, tăng 26,3% so với năm 2010. Lợi nhuận thuần đạt 2.254 tỷ đồng, tăng 79,9% so với năm 2010. Tính theo phương pháp pro forma với điều chỉnh số liệu tài chính để phản ánh kết quả hoạt động ổn định bằng cách cộng kết quả hoạt động của Vinacafe từ ngày 1 tháng 1 năm 2010, và cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại và tài sản vô hình từ thương vụ mua lại Vinacafe cho năm tài chính 2011, Masan Consumer đã đạt doanh thu thuần 8.310 tỷ đồng và lợi nhuận thuần 2.466 tỷ đồng. Sự tăng trưởng này được thúc đẩy bởi sự gia tăng doanh số trong mỗi dòng sản phẩm hiện hữu của chúng tôi nhờ những nỗ lực không ngừng nhằm tiếp tục xâm nhập thị trường nông thôn và nhờ việc giới thiệu những sản phẩm mới.

Năm 2011 là một năm đặc biệt khó khăn cho lĩnh vực ngân hàng khi chúng tôi chứng kiến nguy cơ mất thanh khoản và tỷ lệ nợ xấu gia tăng. Tuy nhiên, Techcombank vẫn hoạt động vượt trội hơn, tiếp tục đầu tư mở rộng mạng lưới chi nhánh và máy ATM và gia tăng thị phần. Ngân hàng Techcombank đã đạt thu nhập lãi thuần 5.298 tỷ đồng trong năm 2011, tăng 66,4% so với năm 2010. Lợi nhuận trước thuế đạt 4.221 tỷ đồng, tăng 53,9% so với năm 2010. Lợi nhuận thuần đạt 3.154 tỷ đồng, tăng 52,2% so với năm 2010. Sự tăng trưởng của ngân hàng Techcombank chủ yếu được thúc đẩy bởi sự tăng trưởng tín dụng khách hàng 19,9%, đạt 63.451 tỷ đồng, và tăng trưởng huy động từ khách hàng 10,1%, đạt 88.648 tỷ đồng. Lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam đang trải qua giai đoạn hợp nhất và chúng tôi kỳ vọng các ngân hàng lớn với mạng lưới rộng lớn có uy tín hơn và hệ thống quản trị rủi ro chặt chẽ như ngân hàng chúng tôi sẽ tiếp tục hoạt động vượt trội.

Masan Resources đã đạt được một số cột mốc quan trọng trong quá trình phát triển dự án Núi Pháo trong năm 2011. Chúng tôi đã thuê Jacob Engineering thúc đẩy công tác thiết kế và mua sắm máy móc, thiết bị quan trọng cho dự án. Trong tháng 7 năm 2011, chúng tôi đã bắt đầu hoạt động xây dựng và công tác đổ bê tông đã được tiến hành ngay sau đó. Ngoài ra, chúng tôi cũng đã hoàn thành khoảng 95% khối lượng công tác bồi thường và tái định cư cho diện tích đất cần ngay cho hoạt động xây dựng. Về mặt huy động vốn, chúng tôi đã chốt giao dịch với Mount Kellett với khoản đầu tư 100 triệu đô la Mỹ để đổi lấy 20% cổ phần của Masan Resources và chúng tôi đã bắt đầu giải ngân từ nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng trong nước. Trong tháng 3 năm 2012, Masan Resources Thái Nguyên, một công ty con của Masan Resources, đã huy động được một khoản vay trị giá 80 triệu đô la Mỹ từ ngân hàng Standard Chartered. Khoản vay này xác nhận cho tiến độ phát triển của dự án Núi Pháo và trở thành một cầu nối cho hoạt động huy động vốn quốc tế trong tương lai của Masan Resources. Dự án Núi Pháo đang vận hành đúng tiến độ để bắt đầu sản xuất trong Quý 1 năm 2013 và tăng tốc để đạt công suất tối đa vào cuối năm 2013.

Nhìn chung, năm 2011 đã xác nhận cho sự đúng đắn của Chiến lược ngành và Chiến lược thực thi của chúng tôi. Hiện nay, chúng tôi đã phát triển ba doanh nghiệp dẫn đầu thị trường: Masan Consumer trong ngành sản phẩm tiêu dùng có thương hiệu, Techcombank trong ngành dịch vụ tài chính, và Masan Resources trong ngành khai thác và chế biến khoáng sản. Với các doanh nghiệp mạnh hàng đầu và năng lực tài chính linh hoạt, chúng tôi tin rằng các hoạt động kinh doanh hiện hữu của Masan Group được định vị rất thuận lợi để mang lại mức tăng trưởng thu nhập từ 30% đến 50% trong năm 2012. Masan Group cũng có nhiều thuận lợi để tiếp tục củng cố vị thế là một Tập đoàn hàng đầu thuộc khu vực kinh tế tư nhân của Việt Nam trong những năm tới thông qua sự kết hợp giữa tăng trưởng nội tại và mua bán và sáp nhập doanh nghiệp.

MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

Hoạt động của chúng tôi tập trung ở Việt Nam, do đó hiệu quả và chất lượng tài sản của chúng tôi phụ thuộc rất lớn vào nền kinh tế Việt Nam. Môi trường kinh tế Việt Nam có thể bị ảnh hưởng đáng kể bởi nhiều yếu tố bên ngoài, bao gồm cả sự phát triển kinh tế trên toàn châu Á và toàn cầu.

Các yếu tố kinh tế vĩ mô có thể ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động bao gồm chi tiêu và tiêu dùng cá nhân, nhu cầu về các sản phẩm và dịch vụ, gánh nặng trả nợ của người tiêu dùng hoặc doanh nghiệp và mức độ sẵn sàng của tín dụng, cũng như các yếu tố như sự lây lan của bệnh dịch, xung đột vũ trang quy mô lớn, khủng bố hay bất cứ sự cố xã hội, địa lý hay chính trị bất lợi nào khác.

Năm 2012, nền kinh tế của Việt Nam dự kiến sẽ tiếp tục tăng trưởng với tốc độ nhanh, mặc dù có những quan ngại về lạm phát gia tăng, tiền đồng mất giá, và mức nợ xấu của khu vực ngân hàng.

Trên bình diện quốc tế, sự hồi phục của nền kinh tế toàn cầu có nguy cơ yếu hơn so với mức kỳ vọng hiện nay. Điều này không chỉ gây thiệt hại cho hoạt động xuất khẩu, mà còn tạo ra hiệu ứng dây chuyền đối với chi tiêu của người tiêu dùng và doanh nghiệp tại Việt Nam, dẫn đến tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại. Việt Nam sẽ tiếp tục bị ảnh hưởng nặng nề bởi sự biến động giá cả hàng hóa quốc tế. Giá nhiên liệu toàn cầu sẽ duy trì ở mức tương đối cao trong suốt thời kỳ dự báo. Áp lực mạnh do sức cầu gia tăng và sự mất giá của tiền đồng Việt Nam so với đồng đô la Mỹ khiến cho việc nhập khẩu hàng hóa trở nên đắt hơn và đẩy mặt bằng giá lên cao.

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CHÚNG TÔI

Chúng tôi là công ty mẹ với tài sản chính là những khoản đầu tư vào các công ty con và công ty liên kết (Masan Consumer, Masan Resources và ngân hàng Techcombank). Vì vậy, những rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các công ty này cũng tác động đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Chúng tôi nắm giữ 76,5% lợi ích kinh tế trong công ty Masan Consumer vào ngày 31/12/2011 và hợp nhất kết quả kinh doanh của Masan Consumer vào báo cáo tài chính của chúng tôi. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Masan Consumer cũng có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

1. Vốn hóa trị trường vào ngày 31/12/2011 (546 triệu cổ phiếu của Masan Group, với giả định trái phiếu chuyển đổi của TPG đã được chuyển đổi); với tỷ giá USD/VNĐ 21.000; Khu vực kinh tế tư nhân được định nghĩa là những công ty mà Nhà nước không nắm cổ phần chi phối hoặc không c1 nguồn gốc là doanh nghiệp nhà nước.

Chúng tôi nắm giữ 30,6% lợi ích kinh tế trong ngân hàng Techcombank vào ngày 31/12/2011, bao gồm các trái phiếu bắt buộc chuyển đổi. Do không sở hữu cổ phần kiểm soát tại ngân hàng Techcombank, nên chúng tôi hạch toán khoản đầu tư vào ngân hàng này theo phương pháp kế toán vốn chủ sở hữu. Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của ngân hàng Techcombank cũng có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả hoạt động và triển vọng của chúng tôi.

Chúng tôi nắm giữ 80,0% lợi ích kinh tế trong công ty Masan Resources vào ngày 31/12/2011. Trong đó, 65,0% lợi ích kinh tế được nắm giữ thông qua cổ phần và chúng tôi hợp nhất tỷ lệ này như một công ty con trong báo cáo tài chính của Masan Group. Tỷ lệ lợi ích kinh tế còn lại được nắm giữ dưới hình thức quyền chọn để mua lại 15% công ty Masan Resources từ một cổ đông thiểu số và không được ghi nhận trên bảng cân đối kế toán của chúng tôi theo Tiêu chuẩn kế toán Việt Nam (VAS). Những sự kiện có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Masan Resources cũng có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Những yếu tố rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và kết quả tài chính của Masan Group bao gồm những rủi ro về pháp lý, kinh doanh, cạnh tranh và vận hành, cũng như những yếu tố khác nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng tôi.

Những công ty con và công ty liên kết của Masan Group hoạt động trong các ngành phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt và vị trí dẫn đầu thị trường của chúng tôi có thể lung lay nếu các đối thủ cạnh tranh đạt được những bước tiến quan trọng để giành lấy thị phần.

Masan Consumer cạnh tranh chủ yếu dựa vào các yếu tố như hình ảnh thương hiệu, giá cả, mạng lưới phân phối và sự đa dạng của sản phẩm. Thị trường thực phẩm tại Việt Nam sẽ ngày càng cạnh tranh khốc liệt hơn khi có nhiều thương hiệu và công ty thực phẩm quốc tế nổi tiếng thâm nhập vào thị trường. Sức ép cạnh tranh có thể khiến cho các đối thủ phải gia tăng đáng kể chi phí dành cho quảng cáo và các hoạt động chiêu thị, hoặc thực hiện các hành vi định giá bất hợp lý. Masan Consumer có thể buộc phải đầu tư nhiều hơn vào hoạt động nghiên cứu và phát triển, cũng như các chương trình khuyến mãi và tiếp thị. Những khoản chi này có thể khiến tỷ suất lợi nhuận của chúng tôi giảm sút và do đó ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động của chúng tôi.

Ngân hàng Techcombank có thể phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt hơn từ các định chế tài chính trong nước và ngoài nước do yêu cầu mở cửa thị trường sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO vào năm 2007. Ngân hàng Nhà nước đã cho phép các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam thông qua các chi nhánh tại Việt Nam. Khi Ngân hàng Nhà nước tiếp tục thực thi chính sách tự do hóa lĩnh vực ngân hàng, Techcombank cũng có thể phải đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt hơn từ các ngân hàng trong nước. Điều này có thể gây ra ảnh hưởng bất lợi đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của chúng tôi.

Theo dự kiến, khi Masan Resources bắt đầu vận hành dự án khai thác mỏ Núi Pháo, phần lớn doanh thu sẽ thu được từ hoạt động xuất khẩu. Công ty sẽ cạnh tranh với những nhà sản xuất vonfram, florit, bismut và đồng trên thế giới, chủ yếu dựa vào chất lượng, giá cả, chi phí vận tải và độ tin cậy của nguồn cung. Không thể bảo đảm rằng các đối thủ cạnh tranh với Núi Pháo sẽ không tìm cách bán khoáng sản có phẩm cấp cao hơn, giảm giá mạnh để giành thị phần, thăm dò thêm các khu mỏ dễ tiếp cận hơn, hoặc tạo nguồn cung đáng tin cậy hơn.

Masan Group phụ thuộc vào khả năng duy trì việc tuyển dụng hoặc giữ chân nhân viên có trình độ thích hợp cho các vị trí quản lý chủ chốt của mình.

Mặc dù Masan Group không phụ thuộc vào bất kỳ một thành viên riêng lẻ nào trong Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Điều hành hoặc đội ngũ quản lý cấp cao, nhưng sự thành công của Masan Group phụ thuộc đáng kể vào kỹ năng, trình độ và nỗ lực, cũng như khả năng tuyển dụng và giữ chân họ và những nhân viên giỏi khác. Do sự cạnh tranh khốc liệt tại Việt Nam, Masan Group phải thường xuyên đối mặt với thách thức trong việc tuyển dụng và giữ chân đủ số lượng chuyên viên giỏi. Sự mất mát nhân sự chủ chốt có thể gây ra ảnh hưởng bất lợi đối với hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Masan Group.

Triển vọng kinh doanh của Masan Group gắn liền trực tiếp với triển vọng kinh tế của Việt Nam

Triển vọng kinh doanh của chúng tôi gắn liền trực tiếp với triển vọng kinh tế của Việt Nam. Do đó, nếu Việt Nam trải qua một cuộc suy thoái kinh tế, điều này sẽ ảnh hưởng lớn đến công ty chúng tôi.

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT

	2011	2010	2011	2010
	Kiểm toán	Kiểm toán	Pro forma	Pro forma
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Doanh thu gộp	7.239.003	5.689.498	8.492.379	6.991.410
Các khoản giảm trừ	(182.154)	(103.211)	(182.580)	(103.459)
Doanh thu thuần	**7.056.849**	**5.586.287**	**8.309.799**	**6.887.951**
Giá vốn hàng bán	(3.997.834)	(3.194.617)	(4.934.726)	(4.223.462)
Lợi nhuận gộp	**3.059.015**	**2.391.670**	**3.375.073**	**2.664.489**
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	(1.416.523)	(1.164.997)	(1.538.839)	(1.289.880)
Thu nhập tài chính	1.185.206	1.620.919	1.213.380	409.028
Chi phí tài chính	(347.725)	(270.277)	(352.144)	(281.895)
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	**2.479.973**	**2.577.315**	**2.697.470**	**1.501.742**
Lợi nhuận/ (Chi phí) khác	(4.134)	8.208	11.970	22.327
Lợi nhuận từ Công ty liên kết	392.733	160.598	965.368	634.470
Lợi nhuận trước thuế	**2.868.572**	**2.746.121**	**3.674.808**	**2.158.539**
Thuế	(372.564)	(116.904)	(394.535)	(133.603)
Lợi nhuận thuần(*)	**2.496.008**	**2.629.217**	**3.280.273**	**2.024.936**

(*) Lợi nhuận thuần trước khi phân bổ cho cổ đông thiểu số.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

	12/31/2011	12/31/2010
	Kiểm toán	Kiểm toán
	Triệu VND	Triệu VND
Tài sản ngắn hạn	**12.541.434**	**4.626.838**
Tiền và các khoản tương đương tiền	9.573.593	3.394.575
Đầu tư ngắn hạn	1.222.500	490.000
Phải thu thuần từ hoạt động kinh doanh	192.531	63.420
Phải thu khác	710.786	250.789
Hàng tồn kho	612.845	290.200
Tài sản ngắn hạn khác	229.179	137.854
Tài sản dài hạn	**21.031.185**	**16.502.700**
Tài sản cố định	11.287.505	8.261.999
TSCĐ hữu hình	879.199	561.229
TSCĐ hữu hình thuê tài chính	-	11.686
TSCĐ vô hình	983.239	72.564
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	9.425.067	7.616.520
Đầu tư dài hạn	9.321.085	8.099.909
Đầu tư dài hạn khác	422.595	140.792
TỔNG TÀI SẢN	**33.572.619**	**21.129.538**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

	12/31/2011	12/31/2010
	Kiểm toán	Kiểm toán
	Triệu VND	Triệu VND
Nợ ngắn hạn	**3.625.783**	**3.224.917**
Vay và nợ ngắn hạn	2.032.397	1.124.674
Phải trả người bán	422.772	443.583
Người mua trả tiền trước	7.994	7.997
Thuế & các khoản phải nộp Nhà nước	291.359	152.842
Phải trả người lao động	12.618	5.395
Chi phí phải trả	824.384	502.838
Các khoản phải trả, phải nộp khác	34.259	987.588
Nợ dài hạn(*) (**)	**8.391.804**	**5.756.133**
Vay và nợ dài hạn	7.409.781	5.000.560
Nợ dài hạn khác	982.023	755.573
NỢ PHẢI TRẢ	**12.017.587**	**8.981.050**
Vốn chủ sở hữu	**15.875.652**	**10.623.685**
Vốn cổ phần	5.152.723	5.152.723
Thặng dư vốn cổ phần	2.166.136	2.166.136
Vốn khác của chủ sở hữu	10.462.804	9.651.713
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	(16.066)	3.189
Vốn khác	(6.569.981)	(9.062.082)
Lợi nhuận chưa phân phối	4.680.036	2.712.006
Lợi ích của cổ đông thiểu số	**5.679.380**	**1.524.803**
TỔNG NGUỒN VỐN	**33.572.619**	**21.129.538**

(*) Nếu không bao gồm các hối phiếu nhận nợ, tổng nợ ngắn hạn và dài hạn sẽ là 6.586 tỷ đồng. Các hối phiếu nhận nợ trị giá 2.856 tỷ đồng sẽ không còn giá trị nếu quyền chọn mua cổ phần phổ thông Masan Group được thực hiện và thanh toán bằng những hối phiếu nhận nợ này thay vì bằng tiền mặt. Quyền chọn này là một phần trong giao dịch mua bán dự án Núi Pháo. Vào ngày 31/12/2011, quyền chọn này có giá trị dương. Masan Group có quyền bắt buộc việc chuyển đổi quyền chọn này vào ngày 31/12/2011.

(**) Tổng nợ sẽ thấp hơn nhiều nếu không bao gồm các công cụ tài chính có thể chuyển đổi có giá trị dương.

KẾT QUẢ KIỂM TOÁN

Doanh thu

Doanh thu thuần tăng 26,3% từ 5.586 tỷ đồng trong năm 2010 lên mức kỷ lục 7.057 tỷ đồng trong năm 2011. Sự tăng trưởng này chủ yếu là nhờ doanh số bán hàng các sản phẩm hiện hữu của Masan Consumer tăng lên, đặc biệt là nước mắm Nam Ngư và mì ăn liền Omachi. Việc giới thiệu một số sản phẩm mới và thương vụ mua lại công ty Vinacafe cũng thúc đẩy doanh thu thuần khi Vinacafe bắt đầu đóng góp vào doanh số bán hàng của chúng tôi trong quý IV năm 2011. Trong năm 2011, chúng tôi không ngừng nỗ lực xâm nhập sâu hơn vào thị trường nông thôn. Mạng lưới bán hàng của Masan Consumer đã tăng lên 163.594 điểm bán hàng vào ngày 31/12/2011, giúp chúng tôi mở rộng năng lực tiếp cận người tiêu dùng và gia tăng doanh thu thuần.

Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán trong năm 2011 là 3.998 tỷ đồng so với mức 3.195 tỷ đồng trong năm 2010, tăng 25,1%. Chi phí hàng bán tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần giảm xuống 56,7% trong năm 2011 so với mức 57,2% trong năm 2010, chủ yếu là nhờ sự gia tăng trong giá bán bình quân và quy mô kinh tế. Hơn nữa, chúng tôi tiết kiệm chi phí sản xuất thông qua nhiều sáng kiến khác nhau, bao gồm chương trình "Fit to Compete" được áp dụng ở nhiều phòng ban như R&D, mua hàng và sản xuất.

Lợi nhuận gộp

Nhờ những kết quả nêu trên, lợi nhuận gộp tăng 27,9% từ mức 2.392 tỷ đồng trong năm 2010 lên 3.059 tỷ đồng trong năm 2011. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận gộp tăng lên 43,3% trong năm 2011 so với mức 42,8% trong năm 2010 nhờ những sáng kiến và các hoạt động tiết kiệm chi phí nói trên và gia tăng lợi nhuận biên của sản phẩm nước chấm và mì ăn liền cao cấp.

Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng trong năm 2011 là 1.010 tỷ đồng so với mức 951 tỷ đồng trong năm 2010. Chi phí bán hàng tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần giảm từ 17,0% trong năm 2010 xuống còn 14,3% trong năm 2011, nhờ sự tập trung của Masan Consumer vào việc quản lý chi phí và chương trình "Fit to Compete" đã nêu trên.

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý trong năm 2011 là 406 tỷ đồng so với mức 214 tỷ đồng trong năm 2010. Chi phí quản lý tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần tăng từ 3,8% trong năm 2010 lên 5,8% trong năm 2011. Đây là kết quả trực tiếp của sự gia tăng chi phí nhân sự do việc tăng cường tuyển dụng các chuyên viên phát triển kinh doanh và nhân sự quản lý chủ chốt cho Masan Group và các công ty con.

Thu nhập tài chính

Thu nhập tài chính giảm 26,9% từ 1.621 tỷ đồng trong năm 2010 xuống mức 1.185 tỷ đồng trong năm 2011. Sự sụt giảm này chủ yếu là do việc ghi nhận khoản bất lợi thương mại 1.240 tỷ đồng liên quan đến thương vụ mua lại dự án Núi Pháo thông qua Masan Resources trong năm 2010. Tuy nhiên, khoản sụt giảm này đã được bù đắp một phần nhờ khoản tăng thu nhập lãi thuần từ số dư tiền mặt lớn hơn. Nếu chúng tôi loại trừ khoản bất lợi thương mại trong năm 2010, thu nhập tài chính tăng từ 381 tỷ đồng trong năm 2010 lên 1.185 tỷ đồng trong năm 2011.

Chi phí tài chính

Chi phí tài chính tăng 28,7% lên 348 tỷ đồng trong năm 2011, từ mức 270 tỷ đồng trong năm 2010, chủ yếu là do chi phí tiền lãi vay ngân hàng tăng.

Lợi nhuận từ Công ty liên kết

Lợi nhuận từ Công ty liên kết thể hiện phần lợi nhuận thuần của ngân hàng Techcombank tương ứng với tỉ lệ lợi ích kinh tế do Masan Group nắm giữ, đạt 393 tỷ đồng trong năm 2011, tăng 144,5% so với năm 2010. Sự gia tăng này phản ánh cả sự tăng trưởng lợi nhuận của ngân hàng Techcombank lẫn sự gia tăng lợi ích kinh tế của Masan Group tại Techcombank, từ 19,9% tăng lên 28,9% vào ngày 31 tháng 12 năm 2010 và 30,8% vào ngày 10 tháng 1 năm 2011. Sau đợt phát hành ESOP của Techcombank trong năm 2011, lợi ích kinh tế hiện nay của chúng tôi là 30,6%. Ngân hàng Techcombank đã báo cáo những kết quả vượt trội trong năm 2011, thu nhập thuần đạt 3.154 tỷ đồng, tăng 52,2% so với năm 2010.

Lợi nhuận thuần

Thành công vượt trội của hoạt động kinh doanh chính của Masan Group trong năm 2011 được phản ánh qua mức tăng trưởng 33,9% của lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)[2] từ 1.227 tỷ đồng trong năm 2010 lên 1.642 tỷ đồng năm 2011. Lợi nhuận thuần đạt 2.496 tỷ đồng trong năm 2011, giảm nhẹ 5,1% so với mức 2.629 tỷ trong năm 2010, là do khoản thu nhập đột biến được ghi nhận như thu nhập tài chính từ khoản bất lợi thương mại liên quan đến thương vụ mua lại dự án Núi Pháo trong năm 2010. Để biết chi tiết về kết quả pro forma được điều chỉnh để phản ánh hoạt động ổn định, vui lòng tham khảo thêm phần "Thảo luận về kết quả kiểm toán và pro forma" bên dưới.

Tiền và các khoản tương đương tiền

Masan Group duy trì số dư tiền mặt vững mạnh. Tiền mặt, các khoản tương đương tiền và các khoản đầu tư ngắn hạn tăng 177,9% từ 3.885 tỷ đồng vào ngày 31/12/2010 lên 10.796 tỷ đồng vào ngày 31/12/2011. Kết quả này là nhờ dòng tiền lưu động của Masan Consumer và các giao dịch huy động vốn của Masan Group và các công ty con. Tháng 4 năm 2011, Masan Consumer đã huy động được 159 triệu đô la Mỹ bằng cách phát hành cổ phần phổ thông tương ứng với 10% vốn chủ sở hữu vào thời điểm đó cho KKR. Sau đó, Masan Consumer huy động tiếp 108 triệu đô la Mỹ thông qua một khoản vay do J.P. Morgan sắp xếp trong tháng 8 năm 2011. Vào tháng 3 năm 2011, Masan Resources đã chốt giao dịch huy động vốn của mình với Mount Kellett, huy động khoảng 100 triệu đô la Mỹ bằng cách bán 20% cổ phần của mình. Theo sau những sự kiện năm 2011, trong quý 1 năm 2012, Masan Group đã huy động xấp xỉ 185 triệu đô la Mỹ và Masan Resources đã nhận được 80 triệu đô la Mỹ từ một khoản vay do Standard Charteded sắp xếp. Nhìn chung, chúng tôi đã tích lũy được một lượng tiền mặt đáng kể để đầu tư vào các hoạt động kinh doanh hiện hữu và đầu tư vào các cơ hội mới.

Tài sản cố định

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, tài sản cố định đạt mức 11.288 tỷ đồng, tăng 36,6% từ mức 8.262 tỷ đồng vào ngày 31 tháng 12 năm 2010. Sự gia tăng này chủ yếu bắt nguồn từ thương vụ mua lại Vinacafe, mở rộng các nhà máy nước chấm và mì ăn liền của Masan Consumer, và tăng chi phí đầu tư cho dự án Núi Pháo. Trong năm 2011, Masan Consumer đã mua 50,2% cổ phần của Vinacafe, khiến tài sản vô hình tăng thêm 930 tỷ đồng.

Đầu tư vào Công ty liên kết

Các khoản đầu tư vào công ty liên kết tăng 15,1% từ mức 8.100 tỷ đồng vào ngày 31 tháng 12 năm 2010 lên mức 9.321 tỷ vào ngày 31 tháng 12 năm 2011. Masan Group đã gia tăng lợi ích kinh tế của mình trong ngân hàng Techcombank lên 30,8% vào ngày 10 tháng 1 năm 2012 từ mức 28,9% vào ngày 31 tháng 12 năm 2010 thông qua giao dịch mua 2.834.402 trái phiếu chuyển đổi do ngân hàng Techcombank phát hành từ các trái chủ khác. Lợi ích kinh tế của chúng tôi trong ngân hàng Techcombank hiện nay là 30,6% do Techcombank phát hành lượng cổ phần ESOP mới.

2. EBIT được tính toán bằng cách lấy lợi nhuận gộp trừ đi chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

Tổng tài sản

Tổng tài sản tăng thêm 58,9% từ 21.130 tỷ đồng vào ngày 31 tháng 12 năm 2010 lên 33.573 tỷ đồng vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, là kết quả của các hoạt động huy động vốn, sự hợp nhất tài sản của Vinacafe sau thương vụ mua lại, sự gia tăng đầu tư vào công ty liên kết và từ các khoản lợi nhuận của chúng tôi.

Các khoản vay

Vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, các khoản vay ngắn hạn và dài hạn tăng 54,2% lên 9.442 tỷ đồng, tương ứng với 28,1% tổng tài sản. Phần lớn sự gia tăng là từ công ty Masan Consumer, bao gồm khoản vay 108 triệu đô la Mỹ do J.P. Morgan thu xếp. Ngoài ra, Masan Resources, thông qua dự án Núi Pháo, bắt đầu giải ngân vốn tín dụng từ ngân hàng để tài trợ cho hoạt động xây dựng. Trừ đi các hối phiếu nhận nợ, các khoản vay ngắn hạn và dài hạn nằm ở mức 6.586 tỷ đồng. Các hối phiếu nhận nợ trị giá 2.856 tỷ đồng sẽ không còn giá trị nếu quyền chọn mua cổ phần phổ thông Masan Group được thực hiện và thanh toán bằng những hối phiếu nhận nợ này thay vì bằng tiền mặt. Quyền chọn này là một phần trong giao dịch mua bán dự án Núi Pháo. Vào ngày 31/12/2011, quyền chọn này có giá trị dương. Masan Group có quyền bắt buộc chuyển đổi quyền chọn này vào ngày 31/12/2011 dựa trên các điều khoản của quyền chọn. Tổng nợ sẽ thấp hơn nhiều nếu không bao gồm các công cụ tài chính có thể chuyển đổi có giá trị dương.

Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 là 15.876 tỷ đồng, so với mức 10.624 tỷ đồng vào ngày 31 tháng 12 năm 2010, tương ứng với mức tăng 49,4%. Việc tăng vốn chủ sở hữu này chủ yếu bắt nguồn từ các khoản lợi nhuận, các công cụ gắn liền với vốn chủ sở hữu được phát hành nhằm tăng lợi ích kinh tế của chúng tôi trong Techcombank và các khoản đầu tư vốn chủ sở hữu vào các công ty con của chúng tôi.

Lợi ích cổ đông thiểu số

Lợi ích cổ đông thiểu số vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 tăng lên 5.679 tỷ đồng từ mức 1.525 tỷ đồng vào ngày 31 tháng 12 năm 2010, chủ yếu là do các khoản đầu tư cổ phần thiểu số vào các công ty con của chúng tôi từ KKR và Mount Kellett và thương vụ mua lại Vinacafe.

THẢO LUẬN VỀ KẾT QUẢ KIỂM TOÁN SO VỚI PRO FORMA

Pro forma, dù không phải là số liệu được kiểm toán, chỉ là kết quả dựa trên các số liệu đã được kiểm toán và được điều chỉnh để thể hiện kết quả hoạt động ổn định. Những mục điều chỉnh này bao gồm (a) cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại từ việc chuyển nhượng quyền sở hữu trong ngân hàng Techcombank trong hai năm tài chính 2010 và 2011, với giả định Masan Group nắm giữ 30,6% lợi ích kinh tế trong Techcombank từ ngày 1 tháng 1 năm 2010; (b) giả định Masan Consumer nắm giữ 50,2% lợi ích kinh tế trong Vinacafe kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010 và cộng lại khoản phân bổ lợi thế thương mại và tài sản vô hình từ thương vụ mua lại Vinacafe cho năm tài chính 2011; và (c) loại trừ bất lợi thương mại từ thương vụ mua lại dự án Núi Pháo cho năm tài chính 2010.

KẾT QUẢ TÀI CHÍNH PRO FORMA

Doanh thu

Doanh thu thuần pro forma tăng 20,6% từ 6.888 tỷ đồng trong năm 2010 lên mức kỷ lục 8.310 tỷ đồng trong năm 2011. Sự tăng trưởng này chủ yếu là do doanh số bán hàng trong mỗi dòng sản phẩm hiện hữu của Masan Consumer tăng lên, cũng như nhờ vào chiến lược giới thiệu một số dòng sản phẩm mới và tỉ lệ tăng trưởng doanh thu 21,8% của Vinacafe đạt 1.586 tỷ đồng trong năm 2011 từ mức 1.302 tỷ đồng trong năm 2010.

Giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán pro forma trong năm 2011 là 4.935 tỷ đồng so với mức 4.223 tỷ đồng trong năm 2010, tăng 16,8%. Giá vốn hàng bán pro forma tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần giảm xuống 59,4% trong năm 2011 từ mức 61,3% vào năm 2010, chủ yếu là nhờ sáng kiến tiết kiệm chi phí do Masan Consumer triển khai, giá bán trung bình cao hơn và giá nguyên vật liệu của Vinacafe giảm.

Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp pro forma trong năm 2011 là 1.539 tỷ đồng so với mức 1.290 tỷ đồng trong năm 2010. Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp pro forma tính theo tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần vẫn ổn định ở mức 18,5% trong năm 2011.

Thu nhập tài chính

Thu nhập tài chính pro forma tăng 196,6% từ mức 409 tỷ đồng trong năm 2010 lên 1.213 tỷ đồng trong năm 2011, chủ yếu là do thu nhập tiền gửi ngân hàng phát sinh từ số dư tiền mặt tăng cao.

Lợi nhuận từ Công ty liên kết

Lợi nhuận pro forma từ Công ty liên kết tăng 52,2% lên 965 tỷ đồng trong năm 2011 từ mức 634 tỷ đồng trong năm 2010, hoàn toàn nhờ sự tăng trưởng lợi nhuận thuần mạnh mẽ của Techcombank.

Lợi nhuận thuần

Lợi nhuận thuần pro forma là 3.280 tỷ đồng trong năm 2011, tương ứng với mức tăng 62,0% từ mức 2.025 tỷ đồng trong năm 2010. Khoản tăng này được đóng góp từ hiệu quả hoạt động vững chắc của Masan Consumer, Vinacafe và ngân hàng Techcombank.

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Trang này chủ ý chừa trắng

THÔNG TIN VỀ CÔNG TY

Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số	0303576603	ngày 20 tháng 10 năm 2010
	Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh của Công ty đã được điều chỉnh nhiều lần, lần điều chỉnh gần nhất là ngày 20 tháng 10 năm 2010. Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh và các điều chỉnh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp. Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh lần đầu tiên số 4103002877 được cấp ngày 18 tháng 11 năm 2004.	
Hội đồng Quản trị	Tiến sĩ Nguyễn Đăng Quang	Chủ tịch
	Ông Hồ Hùng Anh	Phó Chủ tịch
	Bà Nguyễn Hoàng Yến	Thành viên
	Ông Nguyễn Thiều Nam	Thành viên
	Ông Madhur Maini	Thành viên
	Ông Lars Kjaer	Thành viên
Trụ sở đăng ký	Phòng 802, Tòa nhà Central Plaza 17 Lê Duẩn Phường Bến Nghé, Quận 1 Thành phố Hồ Chí Minh Việt Nam	
Công ty kiểm toán	Công ty TNHH KPMG Việt Nam	

CÔNG BỐ TRÁCH NHIỆM CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ ĐỐI VỚI CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Hội đồng Quản trị chịu trách nhiệm lập các báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San ("Công ty") và các công ty con (được gọi chung là "Tập đoàn") tại thời điểm và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan. Khi lập các báo cáo tài chính, Hội đồng Quản trị phải:

- lựa chọn các chính sách kế toán phù hợp và sau đó áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- thực hiện các đánh giá và ước tính một cách hợp lý và thận trọng;
- nêu rõ các chuẩn mực kế toán phù hợp có được tuân thủ hay không, và các khác biệt trọng yếu đã được trình bày và giải thích trong các báo cáo tài chính; và
- lập các báo cáo tài chính theo giả định hoạt động liên tục trừ khi giả định Công ty hoặc Tập đoàn sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh không còn phù hợp.

Hội đồng Quản trị cũng chịu trách nhiệm bảo đảm việc các sổ sách kế toán thích hợp được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính của Công ty và Tập đoàn, với mức độ chính xác hợp lý tại bất kỳ thời điểm nào, và đảm bảo rằng các sổ sách kế toán tuân thủ các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan. Hội đồng Quản trị cũng có trách nhiệm quản lý tài sản của Công ty và Tập đoàn và do đó phải thực hiện các biện pháp thích hợp nhằm ngăn ngừa và phát hiện những gian lận và những vi phạm khác.

Hội đồng Quản trị cam kết rằng họ đã tuân thủ những yêu cầu trên trong việc lập các báo cáo tài chính.

PHÊ DUYỆT CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Tôi, Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch Hội đồng Quản trị và thay mặt cho Hội đồng Quản trị, phê duyệt các báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty và Tập đoàn đính kèm tại thời điểm và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 được lập phù hợp với Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Thay mặt Hội đồng Quản trị

Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 30 tháng 3 năm 2012

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

KÍNH GỬI CÁC CỔ ĐÔNG
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MA SAN

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán các báo cáo tài chính đính kèm của Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San ("Công ty") và các công ty con (được gọi chung là "Tập đoàn") bao gồm các bảng cân đối kế toán riêng và hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu và báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng và hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo đã được Ban Giám đốc Công ty phê duyệt phát hành vào ngày 30 tháng 3 năm 2012. Việc lập và trình bày các báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ban Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và thuyết minh trong báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính quan trọng của Ban Giám đốc, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính riêng và hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, về tình hình tài chính của Công ty và Tập đoàn tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, và các kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH KPMG
Việt Nam
Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345
Báo cáo kiểm toán số: 11-01-753

Chang Hung Chun
Chứng chỉ kiểm toán viên số N0863/KTV
Phó Tổng Giám đốc

Trần Đình Vinh
Chứng chỉ kiểm toán viên số N0339/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 3 năm 2012

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
TÀI SẢN						
Tài sản ngắn hạn	**100**		**12.541.434**	**4.626.838**	**2.291.494**	**1.636.159**
Tiền và các khoản tương đương tiền	**110**	**5**	**9.573.593**	**3.394.575**	**1.510.736**	**1.037.261**
Tiền	111		175.717	1.155.118	23.284	1.037.261
Các khoản tương đương tiền	112		9.397.876	2.239.457	1.487.452	-
Đầu tư ngắn hạn	**120**	**12**	**1.222.500**	**490.000**	**373.000**	**-**
Các khoản phải thu ngắn hạn	**130**	**6**	**903.317**	**314.209**	**387.496**	**592.463**
Phải thu khách hàng	131		193.615	64.125	-	-
Trả trước cho người bán	132		363.633	83.966	57.977	4.692
Phải thu khác	135		347.153	166.823	329.519	587.771
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		(1.084)	(705)	-	-
Hàng tồn kho	**140**	**7**	**612.845**	**290.200**	**-**	**-**
Hàng tồn kho	141		625.746	296.547	-	-
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(12.901)	(6.347)	-	-
Tài sản ngắn hạn khác	**150**		**229.179**	**137.854**	**20.262**	**6.435**
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		129.695	10.131	1.391	262
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		55.418	118.872	17.739	5.877
Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154		103	2	-	-
Tài sản ngắn hạn khác	158		43.963	8.849	1.132	296

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tài sản dài hạn	**200**		**21.031.185**	**16.502.700**	**22.289.000**	**18.672.990**
Các khoản phải thu – dài hạn	**210**	**6**	**-**	**-**	**2.762.294**	**-**
Phải thu khác	218		-	-	2.762.294	-
Tài sản cố định	**220**		**11.287.505**	**8.261.999**	**19.201**	**2.039**
Tài sản cố định hữu hình	221	8	879.199	561.229	14.317	251
Nguyên giá	222		1.196.701	777.268	16.519	269
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(317.502)	(216.039)	(2.202)	(18)
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính	224	9	-	11.686	-	-
Nguyên giá	225		-	16.871	-	-
Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	(5.185)	-	-
Tài sản cố định vô hình	227	10	983.239	72.564	1.316	219
Nguyên giá	228		1.021.469	85.882	1.451	234
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(38.230)	(13.318)	(135)	(15)
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	11	9.425.067	7.616.520	3.568	1.569
Đầu tư dài hạn	**250**	**12**	**9.321.085**	**8.099.909**	**19.490.421**	**18.661.978**
Đầu tư vào các công ty con	251		-	-	10.557.997	10.557.997
Đầu tư vào công ty liên kết	252		9.321.085	8.099.909	8.932.424	8.103.981
Tài sản dài hạn khác	**260**		**422.595**	**140.792**	**17.084**	**8.973**
Chi phí trả trước dài hạn	261	13	88.066	70.771	7.400	8.730
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	14	24.798	49.154	-	-
Tài sản dài hạn khác	268		32.626	17.295	9.684	243
Lợi thế thương mại	269	15	277.105	3.572	-	-
TỔNG TÀI SẢN	**270**		**33.572.619**	**21.129.538**	**24.580.494**	**20.309.149**

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
NGUỒN VỐN						
NỢ PHẢI TRẢ	**300**		**12.017.587**	**8.981.050**	**6.821.280**	**3.138.393**
Nợ ngắn hạn	**310**		**3.625.783**	**3.224.917**	**3.237.125**	**1.180.433**
Vay và nợ ngắn hạn	311	16	2.032.397	1.124.674	2.630.000	-
Phải trả người bán	312		422.772	443.583	523	20.728
Người mua trả tiền trước	313		7.994	7.997	-	-
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	17	291.359	152.842	5.193	1.360
Phải trả công nhân viên	315		12.618	5.395	-	27
Chi phí phải trả	316	18	824.384	502.838	339.697	175.667
Phải trả khác	319	19	34.259	987.588	261.712	982.651
Vay và nợ dài hạn	**330**		**8.391.804**	**5.756.133**	**3.584.155**	**1.957.960**
Nợ dài hạn khác	333	19	-	-	256.195	-
Vay và nợ dài hạn	334	20	7.409.781	5.000.560	3.327.960	1.957.960
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	14	973.459	751.021	-	-
Dự phòng trợ cấp thôi việc	336	21	8.564	4.552	-	-
VỐN CHỦ SỞ HỮU	**400**		**15.875.652**	**10.623.685**	**17.759.214**	**17.170.756**
Vốn chủ sở hữu	**410**		**15.875.652**	**10.623.685**	**17.759.214**	**17.170.756**
Vốn cổ phần	411	22	5.152.723	5.152.723	5.152.723	5.152.723
Thặng dư vốn cổ phần	412	22	2.166.136	2.166.136	2.166.136	2.166.136
Vốn khác của chủ sở hữu	413	23	10.462.804	9.651.713	10.462.804	9.651.713
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		(16.066)	3.189	-	-
Vốn khác	418	12	(6.569.981)	(9.062.082)	-	-
Lợi nhuận chưa phân phối	420		4.680.036	2.712.006	(22.449)	200.184
LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	**439**		**5.679.380**	**1.524.803**	**-**	**-**
TỔNG NGUỒN VỐN	**440**		**33.572.619**	**21.129.538**	**24.580.494**	**20.309.149**

Người lập:

Tạ Thị Thùy Trang

Kế toán trưởng

Người duyệt:

Nguyễn Đăng Quang

Chủ tịch

Ngày 30 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			2011	2010	2011	2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tổng doanh thu	**01**	**24**	**7.239.003**	**5.689.498**	**-**	**-**
Các khoản giảm trừ	**02**	**24**	**(182.154)**	**(103.211)**	**-**	**-**
Doanh thu thuần	**10**	**24**	**7.056.849**	**5.586.287**	**-**	**-**
Giá vốn hàng bán	**11**	**25**	**(3.997.834)**	**(3.194.617)**	**-**	**-**
Lợi nhuận gộp	**20**		**3.059.015**	**2.391.670**	**-**	**-**
Doanh thu hoạt động tài chính	21	26	1.185.206	1.620.919	645.584	255.443
Chi phí tài chính	22	27	(347.725)	(270.277)	(717.657)	(169.015)
Chi phí bán hàng	24		(1.010.149)	(951.265)	-	-
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		(406.374)	(213.732)	(150.487)	(62.291)
Lợi nhuận/(lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh			**2.479.973**	**2.577.315**	**(222.560)**	**24.137**
Kết quả của các hoạt động khác	**40**					
Thu nhập khác	31	28	22.169	19.370	-	-
Chi phí khác	32	29	(26.303)	(11.162)	(73)	-
Lợi nhuận từ công ty liên kết	**41**	**30**	**392.733**	**160.598**	**-**	**-**
Lợi nhuận/(lỗ) trước thuế	**50**		**2.868.572**	**2.746.121**	**(222.633)**	**24.137**
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	**51**	**31**	**(247.114)**	**(140.638)**	**-**	**-**
(Chi phí)/lợi ích thuế thu nhập hoãn lại	**52**	**31**	**(125.450)**	**23.734**	**-**	**-**
Lợi nhuận/(lỗ) thuần (mang sang trang sau)	**60**		**2.496.008**	**2.629.217**	**(222.633)**	**24.137**

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			2011	2010	2011	2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Lợi nhuận/(lỗ) thuần (mang từ trang trước sang)			**2.496.008**	**2.629.217**	**(222.633)**	**24.137**
Phân bổ cho:						
Cổ đông thiểu số	61		522.859	346.178	-	-
Chủ sở hữu của Công ty	62		1.973.149	2.283.039	-	-
Lãi trên cổ phiếu						
Lãi cơ bản trên cổ phiếu bằng VND	70	34	2.909	4.635	-	-
Lãi suy giảm trên cổ phiếu bằng VND	70	34	2.523	4.243	-	-

Người lập:

Tạ Thị Thùy Trang
Kế toán trưởng

Người duyệt:

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN MA SAN

Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch

Ngày 30 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BÁO CÁO THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU HỢP NHẤT

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Tập đoàn:

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác của chủ sở hữu	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Vốn khác	Quỹ khen thưởng và phúc lợi	Lợi nhuận chưa phân phối	Vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông vốn chủ sở hữu của Công ty	Cổ đông thiểu số	Tổng cộng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2010	**4.853.998**	**1.421.817**	**-**	**-**	**(1.947.256)**	**(1.178)**	**434.707**	**4.762.088**	**307.451**	**5.069.539**
Tăng lợi ích cổ đông thiểu số từ việc mua lại Công ty TNHH Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo	-	-	-	-	-	-	-	-	1.927.839	1.927.839
Mua lại lợi ích cổ đông thiểu số trong các công ty con	-	-	-	-	(7.101.647)	-	-	(7.101.647)	(1.109.679)	(8.211.326)
Phát hành công cụ vốn chủ sở hữu	-	-	9.651.713	-	-	-	-	9.651.713	-	9.651.713
Tăng lợi ích cổ đông thiểu số từ việc phát hành vốn cổ phần từ một công ty con	-	-	-	-	(13.179)	-	-	(13.179)	53.179	40.000
Vốn cổ phần đã phát hành	298.725	744.319	-	-	-	-	-	1.043.044	-	1.043.044
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	-	2.283.039	2.283.039	346.178	2.629.217
Phân bổ vào quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	-	-	5.740	(5.740)	-	-	-
Sử dụng quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	-	-	(2.414)	-	(2.414)	13	(2.401)
Phân loại vào nợ ngắn hạn	-	-	-	-	-	(2.148)	-	(2.148)	(975)	(3.123)
Chênh lệch tỷ giá hối đoái trong một công ty con	-	-	-	3.189	-	-	-	3.189	797	3.986
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2010	**5.152.723**	**2.166.136**	**9.651.713**	**3.189**	**(9.062.082)**	**-**	**2.712.006**	**10.623.685**	**1.524.803**	**12.148.488**

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BÁO CÁO THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU HỢP NHẤT

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác của chủ sở hữu	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Vốn khác	Lợi nhuận chưa phân phối	Vốn chủ sở hữu thuộc về cổ đông vốn chủ sở hữu của Công ty	Cổ đông thiểu số	Tổng cộng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2011	**5.152.723**	**2.166.136**	**9.651.713**	**3.189**	**(9.062.082)**	**2.712.006**	**10.623.685**	**1.524.803**	**12.148.488**
Phát hành các công cụ vốn chủ sở hữu (Thuyết minh 12)	-	-	811.091	-	-	-	811.091	-	811.091
Tăng lợi ích cổ đông thiểu số từ việc mua lại Công ty Cổ phần VinaCafe Biên Hòa	-	-	-	-	-	-	-	800.370	800.370
Tăng lợi ích cổ đông thiểu số từ việc phát hành vốn cổ phần từ các công ty con (Thuyết minh 12)	-	-	-	-	2.492.101	-	2.492.101	2.837.079	5.329.180
Chênh lệch tỷ giá hối đoái trong một công ty con	-	-	-	(19.255)	-	-	(19.255)	(4.155)	(23.410)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	1.973.149	1.973.149	522.859	2.496.008
Phân bổ vào quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	-	-	(5.119)	(5.119)	(1.576)	(6.695)
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2011	**5.152.723**	**2.166.136**	**10.462.804**	**(16.066)**	**(6.569.981)**	**4.680.036**	**15.875.652**	**5.679.380**	**21.555.032**

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BÁO CÁO THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU RIÊNG

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Công ty

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác	Lợi nhuận chưa phân phối	Tổng cộng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2010	**4.853.998**	**1.421.817**	**-**	**176.047**	**6.451.862**
Vốn cổ phần đã phát hành	298.725	744.319	-	-	1.043.044
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	24.137	24.137
Phát hành công cụ vốn chủ sở hữu	-	-	9.651.713	-	9.651.713
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2010	**5.152.723**	**2.166.136**	**9.651.713**	**200.184**	**17.170.756**
Lỗ thuần trong năm	-	-	-	(222.633)	(222.633)
Phát hành công cụ vốn chủ sở hữu (Thuyết minh 12)	-	-	811.091	-	811.091
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2011	**5.152.723**	**2.166.136**	**10.462.804**	**(22.449)**	**17.759.214**

Người lập:

Tạ Thị Thùy Trang
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch

Ngày 30 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			2011	2010	2011	2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH						
Lợi nhuận/(lỗ) trước thuế	**01**		**2.868.572**	**2.746.121**	**(222.633)**	**24.137**
Điều chỉnh cho						
Khấu hao và phân bổ	02		142.120	104.599	5.112	1.038
Các khoản dự phòng	03		86.870	11.032	-	-
Chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04		(16.689)	(1.203)	(18.184)	(1.203)
Lỗ từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	05		5.210	547	-	-
Thu nhập lãi tiền gửi	05		(1.124.958)	(357.405)	(602.109)	(237.919)
Chi phí lãi vay	06		316.251	233.629	701.046	147.634
Bất lợi thương mại	07		-	(1.239.714)	-	-
Lợi nhuận từ công ty liên kết	07		(392.733)	(160.598)	-	-
Lợi nhuận/(lỗ) từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	**08**		**1.884.643**	**1.337.008**	**(136.768)**	**(66.313)**
Biến động các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác	09		(35.172)	(44.579)	(136.272)	(480.918)
Biến động hàng tồn kho	10		(173.878)	(98.509)	-	-
Biến động các khoản phải trả và nợ khác	11		74.423	343.745	23.508	34.709
			1.750.016	**1.537.665**	**(249.532)**	**(512.522)**
Tiền lãi vay đã trả	13		(149.650)	(105.384)	(59.020)	(19.715)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã trả	14		(148.616)	(92.865)	-	-
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	16		(11.304)	(2.414)	-	-
Tiền thuần thu từ/(chi cho) các hoạt động kinh doanh	**20**		**1.440.446**	**1.337.002**	**(308.552)**	**(532.237)**

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			2011	2010	2011	2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ						
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	21		(2.208.260)	(851.009)	(20.944)	(2.072)
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	22		2.406	3.394	-	-
Tiền thu hồi khoản vay từ Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt	23		-	50.000	-	-
Khoản vay cấp cho công ty con	23		-	-	(2.136.347)	-
Tiền thu hồi các khoản vay từ công ty con	23		-	-	97.651	-
Khoản vay cấp cho các bên liên quan	23		(715.000)	(806.200)	-	-
Tiền thu hồi các khoản vay từ các bên liên quan	23		715.000	806.200	-	-
Tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng	24		(46.504.552)	(6.211.858)	-	-
Tiền gửi có kỳ hạn nhận được	24		46.145.052	6.447.858	-	296.000
Tiền chi cho đầu tư vào công ty liên kết	25		(1.000.000)	(596.449)	(1.000.000)	(596.449)
Tiền thuần (chi cho)/thu từ việc mua công ty con	25	4	(808.828)	4.515	-	-
Tiền chi cho đầu tư vào các công ty con và các đơn vị khác	25		-	(1.000.000)	-	(1.000.356)
Tiền đầu tư trái phiếu	25		(800.000)	-	(800.000)	-
Tiền thu từ đầu tư trái phiếu	25		427.000	-	427.000	-
Tiền thu từ việc bán khoản đầu tư dài hạn	26		-	128.539	-	-
Tiền thu từ lãi tiền gửi	27		994.340	251.981	196.483	131.061
Tiền thuần chi cho các hoạt động đầu tư	**30**		**(3.752.842)**	**(1.773.029)**	**(3.236.157)**	**(1.171.816)**

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	Tập đoàn		Công ty	
			2011	2010	2011	2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH						
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	31		-	1.057.621	-	1.057.621
Tiền thu từ vốn góp của cổ đông thiểu số vào các công ty con	31		5.329.180	40.000	-	-
Tiền thu từ vay ngắn hạn và dài hạn	33		5.215.862	3.322.805	4.000.000	1.344.850
Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(2.092.857)	(1.688.018)	-	-
Tiền chi trả cho chi phí đi vay	36		-	(9.735)	-	(9.735)
Tiền thuần thu từ các hoạt động tài chính	**40**		**8.452.185**	**2.722.673**	**4.000.000**	**2.392.736**
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	**50**		**6.139.789**	**2.286.646**	**455.291**	**688.683**
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	**60**		**3.394.575**	**1.123.616**	**1.037.261**	**364.265**
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái đối với tiền và các khoản tương đương tiền	**61**		**39.229**	**(15.687)**	**18.184**	**(15.687)**
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	**70**	**5**	**9.573.593**	**3.394.575**	**1.510.736**	**1.037.261**

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

CÁC HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ VÀ TÀI CHÍNH PHI TIỀN TỆ

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tăng đầu tư thông qua việc phát hành nợ	-	2.855.764	-	-
Tăng đầu tư thông qua việc phát hành công cụ vốn chủ sở hữu	811.091	9.651.713	811.091	9.651.713
Chi phí giao dịch cấn trừ với tiền thu từ khoản vay tương ứng	164.944	-	-	-
Thanh lý tài sản cố định bằng cách cấn trừ các khoản phải trả người bán	-	2.799	-	-

Người lập:

Tạ Thị Thùy Trang
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Nguyễn Đăng Quang
Chủ tịch

Ngày 30 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành của các báo cáo tài chính này

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với các báo cáo tài chính đính kèm.

1. ĐƠN VỊ BÁO CÁO

Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San ("Công ty") là công ty cổ phần được thành lập tại Việt Nam. Hoạt động chính của Công ty là tư vấn quản lý và tư vấn đầu tư.

Báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm Công ty và các công ty con (được gọi chung là "Tập đoàn") và lợi ích của Tập đoàn trong một công ty liên kết.

Các hoạt động chính của các công ty con được mô tả như sau:

Tên công ty	Hoạt động chính	Phần trăm lợi ích kinh tế tại	
		31/12/2011	31/12/2010
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Bằng Lăng	Tư vấn quản lý	100%	100%
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Phong Lan	Tư vấn quản lý	100%	100%
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Đồng Tiền	Tư vấn quản lý	100% (*)	100%
Công ty TNHH Một Thành Viên Hoa Thược Dược	Tư vấn quản lý	100% (*)	100%
Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San (trước đây là Công ty Cổ phần Thực phẩm Ma San)	Kinh doanh và phân phối	76,5%	86,6%
Công ty TNHH Một Thành Viên Thực phẩm Ma San	Kinh doanh Thực phẩm	76,5%	-
Công ty Cổ phần Công nghiệp Ma San	Sản xuất nước chấm và mì ăn liền	76,5%	86,6%
Công ty Cổ phần Công nghệ Thực phẩm Việt Tiến	Sản xuất nước chấm	76,5%	86,6%
Công ty Cổ phần Ma San HD	Sản xuất nước chấm và mì ăn liền	76,5%	86,6%
Công ty Cổ phần Ma San PQ	Sản xuất nước chấm	72,3%	81,8%
Công ty Cổ phần Bao bì Minh Việt	Sản xuất bao bì	76,5%	86,6%
Công ty Cổ phần VinaCafe Biên Hòa	Sản xuất đồ uống	38,4%	-
Công ty Cổ Phần Tầm Nhìn Ma San	Tư vấn quản lý	100%	100%
Công ty Cổ Phần Tài Nguyên Ma San	Tư vấn quản lý	65%	80%
Công ty TNHH Một Thành Viên Tài Nguyên Ma San Thái Nguyên	Tư vấn quản lý	65%	80%
Công ty TNHH Một Thành Viên Thương mại và Đầu tư Thái Nguyên	Tư vấn quản lý	65%	80%
Công ty TNHH Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo	Khai thác và chế biến quặng	65%	80%

(*) Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Đồng Tiền và Công ty TNHH Một Thành Viên Hoa Thược Dược không được sở hữu bởi Công ty nhưng Công ty được ủy quyền 100% quyền bỏ phiếu và tất cả các lợi ích kinh tế liên quan đến quyền sở hữu trong các công ty này. Do đó, Công ty có quyền kiểm soát các công ty này.

1. ĐƠN VỊ BÁO CÁO (TIẾP THEO)

Tất cả các công ty con được thành lập tại Việt Nam.

Phần trăm các lợi ích kinh tế phản ánh phần trăm thực tế các lợi ích kinh tế trực tiếp và gián tiếp của Tập đoàn trong các công ty con.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Công ty có 41 nhân viên (31/12/2010: 25 nhân viên) và Tập đoàn có 5.555 nhân viên (31/12/2010: 5.284 nhân viên).

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU

Sau đây là các chính sách kế toán chủ yếu được Tập đoàn và Công ty áp dụng trong việc lập báo cáo tài chính này.

a. Cơ sở lập báo cáo tài chính

(i) Cơ sở kế toán chung

Báo cáo tài chính trình bày bằng Đồng Việt Nam làm tròn tới hàng triệu ("Triệu VND"), được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Báo cáo tài chính, ngoại trừ báo cáo lưu chuyển tiền tệ, được lập trên cơ sở dồn tích theo nguyên tắc giá gốc. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ được lập theo phương pháp gián tiếp.

(ii) Cơ sở hợp nhất

Hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung

Hợp nhất kinh doanh mà trong đó các công ty chịu sự kiểm soát chung bởi cùng một nhóm cổ đông ("Cổ đông Kiểm soát") trước và sau khi hợp nhất phù hợp với định nghĩa hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung vì có sự nối tiếp rủi ro và quyền lợi của Cổ đông Kiểm soát. Hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung này đặc biệt nằm ngoài phạm vi của Chuẩn mực kế toán số 11 *Hợp nhất kinh doanh* và trong sự chọn lựa chính sách kế toán liên quan đến các giao dịch này, Tập đoàn đã cân nhắc Chuẩn mực kế toán số 01 *Chuẩn mực chung* và Chuẩn mực kế toán số 21 *Trình bày báo cáo tài chính*. Dựa trên các chuẩn mực này, Tập đoàn đã áp dụng cơ sở kế toán sáp nhập ("nguyên tắc mang sang toàn bộ"). Tài sản và nợ phải trả của các công ty được hợp nhất theo giá trị sổ sách hiện tại dưới khía cạnh nhìn nhận của Cổ đông Kiểm soát. Bất kỳ chênh lệch giữa chi phí mua và giá trị thuần của tài sản được sáp nhập được xem như là sự phân bổ vốn hoặc góp vốn giả định từ các cổ đông và được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất, báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất bao gồm kết quả hoạt động kinh doanh của các công ty được hợp nhất như thể cấu trúc của Tập đoàn hiện tại đã tồn tại xuyên suốt toàn bộ giai đoạn đề cập trong báo cáo này dưới góc độ của Cổ đông Kiểm soát (hoặc từ lúc các công ty được hợp nhất vào ngày sau ngày bắt đầu của kỳ báo cáo gần nhất, cho kỳ từ ngày hợp nhất đến hết ngày kết thúc kỳ báo cáo tương ứng).

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

(ii) Cơ sở hợp nhất (tiếp theo)

Hợp nhất kinh doanh không chịu sự kiểm soát chung

Tất cả các hợp nhất kinh doanh không chịu kiểm soát chung được hạch toán bằng cách áp dụng phương pháp mua tại ngày mua, là ngày mà sự kiểm soát đã được chuyển giao cho tập đoàn. Sự kiểm soát là quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của doanh nghiệp đó. Khi xem xét sự kiểm soát, Tập đoàn phải xem xét quyền biểu quyết tiềm tàng mà có thể thực hiện được ở hiện tại.

Theo phương pháp mua, tài sản và các khoản nợ phải trả của công ty được mua sử dụng giá trị hợp lý khi hợp nhất. Giá mua bao gồm tổng giá trị hợp lý của các tài sản đem trao đổi, các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận và các công cụ vốn chủ sở hữu phát hành bởi Tập đoàn tại ngày trao đổi. Lợi thế thương mại là phần chênh lệch giữa chi phí mua và lợi ích trong giá trị hợp lý thuần của các tài sản, nợ phải trả và nợ tiềm tàng của công ty được mua. Khoản chênh lệch âm, được ghi nhận ngay vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Các chi phí giao dịch, ngoại trừ các chi phí liên quan đến việc phát hành công cụ nợ hoặc chứng khoán vốn, mà Tập đoàn phát sinh khi hợp nhất kinh doanh bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp đến việc hợp nhất kinh doanh, như chi phí trả cho tư vấn tài chính, tư vấn pháp lý, thẩm định viên về giá và các nhà tư vấn liên quan đến hợp nhất kinh doanh. Các chi phí giao dịch này được tính vào giá phí hợp nhất kinh doanh. Các chi phí quản lý chung và các chi phí khác không liên quan trực tiếp đến giao dịch hợp nhất kinh doanh cụ thể đang được ghi nhận thì không được tính vào chi phí mua, mà được ghi nhận là chi phí phát sinh trong kỳ.

(iii) Công ty con

Các công ty con là các công ty chịu sự kiểm soát của Tập đoàn. Sự kiểm soát này tồn tại khi Tập đoàn có quyền chi phối các chính sách tài chính và hoạt động của một doanh nghiệp nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của doanh nghiệp đó. Khi đánh giá quyền kiểm soát, có tính đến quyền bỏ phiếu tiềm năng có thể thực hiện được tại thời điểm hiện tại. Các báo cáo tài chính của các công ty con đã được bao gồm trong báo cáo tài chính hợp nhất kể từ ngày quyền kiểm soát bắt đầu có hiệu lực đến ngày quyền kiểm soát chấm dứt.

(iv) Các công ty liên kết (các đơn vị nhận đầu tư được kế toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu)

Các công ty liên kết là những công ty mà Tập đoàn có sự ảnh hưởng đáng kể nhưng không kiểm soát các chính sách tài chính và hoạt động kinh doanh của công ty. Sự ảnh hưởng đáng kể này được giả định tồn tại khi Tập đoàn nắm giữ từ 20% đến 50% quyền biểu quyết của một công ty khác. Các công ty liên kết được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu (các đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu) trong báo cáo tài chính hợp nhất và được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Đầu tư vào các công ty liên kết của Tập đoàn bao gồm lợi thế thương mại được xác định tại thời điểm mua trừ đi hao mòn lũy kế của lợi thế thương mại. Các báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm phần mà Tập đoàn được hưởng trong thu nhập và chi phí của đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu, sau khi được điều chỉnh theo chính sách kế toán của Tập đoàn, kể từ ngày bắt đầu sự ảnh hưởng đáng kể cho đến ngày kết thúc sự ảnh hưởng đáng kể. Khi phần sở hữu của Tập đoàn trong khoản lỗ của công ty liên kết vượt quá giá trị ghi sổ của khoản đầu tư của Tập đoàn

trong đơn vị nhận đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu, thì giá trị ghi sổ của khoản đầu tư đó (bao gồm các khoản đầu tư dài hạn, nếu có) sẽ được ghi giảm tới bằng không và Tập đoàn không phải tiếp tục ghi nhận các khoản lỗ phát sinh sau đó trừ khi Tập đoàn có nghĩa vụ phải thanh toán hay đã thanh toán thay cho đơn vị nhận đầu tư.

(v) Lợi ích của cổ đông thiểu số

Việc mua lợi ích của cổ đông thiểu số sau khi kiểm soát hoặc chuyển nhượng cổ phần cho cổ đông thiểu số trong một công ty con mà không dẫn đến mất quyền kiểm soát, phần chênh lệch giữa giá mua hoặc tiền thu được do chuyển nhượng và giá trị ghi sổ của tài sản thuần mua được hoặc chuyển nhượng tại ngày giao dịch được ghi nhận trực tiếp vào vốn chủ sở hữu.

(vi) Các giao dịch được loại trừ khi hợp nhất

Các số dư trong nội bộ Tập đoàn và các khoản thu nhập và chi phí chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch nội bộ được loại trừ khi lập báo cáo tài chính hợp nhất. Các khoản lãi và lỗ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch với công ty liên kết được trừ vào khoản đầu tư trong phạm vi lợi ích của Tập đoàn tại công ty được đầu tư.

b. Niên độ kế toán

Niên độ kế toán của Công ty bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 31 tháng 12.

c. Áp dụng Thông tư số 210/2009/TT-BTC của Bộ Tài chính về trình bày và thuyết minh về công cụ tài chính

Từ ngày 1 tháng 1 năm 2011, Tập đoàn áp dụng phi hồi tố các quy định của Thông tư số 210/2009/TT-BTC của Bộ Tài chính về trình bày và thuyết minh công cụ tài chính ("Thông tư 210"). Việc áp dụng thông tư 210 không có ảnh hưởng trọng yếu đến việc đo lường hoặc trình bày các công cụ tài chính trên báo cáo tài chính của Tập đoàn. Các thuyết minh báo cáo tài chính quy định trong Thông tư 210 không yêu cầu trình bày các số liệu so sánh do áp dụng phương pháp phi hồi tố.

Định giá và thuyết minh giá trị hợp lý

Theo Thông tư 210, Tập đoàn và Công ty trình bày thuyết minh thông tin về giá trị hợp lý của các tài sản và nợ phải trả tài chính để so sánh với giá trị ghi sổ của chúng trong Thuyết minh 36.

Giá trị hợp lý là giá trị mà một tài sản đó có thể được trao đổi, hoặc một khoản phải trả được thanh toán giữa các bên có đầy đủ hiểu biết, mong muốn giao dịch, trong một giao dịch trao đổi ngang giá.

Khi tồn tại một thị trường năng động, Tập đoàn và Công ty xác định giá trị hợp lý của một công cụ tài chính bằng giá niêm yết trên thị trường năng động của công cụ đó. Một thị trường được coi là thị trường năng động nếu giá niêm yết thường xuyên có sẵn và phản ánh các giao dịch thực tế và thường xuyên phát sinh trên thị trường.

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

Nếu không tồn tại một thị trường năng động cho một công cụ tài chính, Tập đoàn và Công ty xác định giá trị hợp lý bằng cách sử dụng kỹ thuật định giá. Kỹ thuật định giá bao gồm việc sử dụng các giao dịch trao đổi ngang giá gần nhất giữa các bên có đầy đủ hiểu biết và mong muốn giao dịch (nếu có), việc tham khảo giá trị hợp lý hiện tại của các công cụ khác cơ bản giống nhau và phương pháp chiết khấu dòng tiền. Kỹ thuật định giá được lựa chọn sử dụng tối đa các dữ liệu thị trường, càng ít dựa vào các ước tính mang tính đặc thù đối với Tập đoàn và Công ty càng tốt, đưa vào tất cả các yếu tố mà các bên tham gia thị trường sẽ xem xét khi thiết lập một mức giá, và nhất quán với các phương pháp kinh tế được chấp nhận để định giá các công cụ tài chính. Các dữ liệu đầu vào phục vụ các kỹ thuật định giá phản ánh một cách hợp lý các ước tính của thị trường và đo lường yếu tố rủi ro - tỷ suất sinh lời gắn liền với công cụ tài chính.

d. Các giao dịch bằng ngoại tệ

Các khoản mục tài sản và nợ phải trả có gốc bằng đơn vị tiền tệ khác VND được quy đổi sang VND theo tỷ giá hối đoái của ngày kết thúc niên độ kế toán. Các giao dịch bằng các đơn vị tiền khác VND trong năm được quy đổi sang VND theo tỷ giá hối đoái xấp xỉ tỷ giá hối đoái tại ngày giao dịch.

Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trừ khi các chênh lệch này liên quan đến hoạt động xây dựng các tài sản cố định hữu hình hay chuyển đổi các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ phát sinh trong giai đoạn trước hoạt động của công ty con, khi đó các khoản chênh lệch này được ghi nhận vào Tài khoản Chênh lệch Tỷ giá Hối đoái thuộc nguồn vốn chủ sở hữu cho đến khi công ty con bắt đầu hoạt động và các tài sản cố định hữu hình này bắt đầu được đưa vào sử dụng. Khi công ty con bắt đầu hoạt động và các tài sản cố định hữu hình này bắt đầu được đưa vào sử dụng, các chênh lệch tỷ giá hối đoái đã thực hiện có liên quan được kết chuyển toàn bộ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện được kết chuyển vào Tài khoản Doanh thu chưa thực hiện và lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện được kết chuyển vào Tài khoản Trả trước dài hạn. Các khoản lãi và lỗ chưa thực hiện này được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng năm năm.

e. Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền bao gồm tiền mặt và tiền gửi không kỳ hạn. Các khoản tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn có tính thanh khoản cao có thể dễ dàng chuyển đổi thành khoản tiền xác định trước, ít rủi ro về thay đổi giá trị và được giữ nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán ngắn hạn hơn là cho mục đích đầu tư hay các mục đích khác.

f. Các khoản đầu tư

Các khoản đầu tư bằng hình thức tiền gửi có kỳ hạn và công cụ nợ; khoản đầu tư vào công cụ vốn chủ sở hữu của các đơn vị mà Tập đoàn không kiểm soát hoặc ảnh hưởng trọng yếu trong báo cáo tài chính hợp nhất; và các khoản đầu tư vào tất cả các công cụ vốn chủ sở hữu trong báo cáo tài chính riêng được ghi nhận theo nguyên giá. Dự phòng giảm giá đầu tư được lập khi Ban Giám đốc cho rằng việc giảm giá này không mang tính tạm thời. Dự phòng sẽ được hoàn nhập khi việc tăng lên sau đó của giá trị có thể thu hồi là do sự kiện khách quan xảy ra sau khi khoản dự phòng được lập. Dự phòng chỉ được hoàn nhập trong phạm vi sao cho giá trị ghi sổ của các khoản đầu tư không vượt quá giá trị ghi sổ của các khoản đầu tư này trong trường hợp không có khoản dự phòng nào đã được ghi nhận.

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

g. Các khoản phải thu

Các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác được phản ánh theo nguyên giá trừ đi dự phòng phải thu khó đòi.

h. Hàng tồn kho

Hàng tồn kho được phản ánh theo giá trị bằng với số thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc được tính theo phương pháp bình quân gia quyền và bao gồm tất cả các chi phí liên quan phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại. Đối với thành phẩm và sản phẩm dở dang, giá gốc bao gồm chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp và các chi phí sản xuất chung đã được phân bổ. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của sản phẩm tồn kho, trừ đi chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí bán hàng ước tính.

Tập đoàn áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên để hạch toán hàng tồn kho.

i. Tài sản cố định hữu hình

(i) Nguyên giá

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua, thuế nhập khẩu, các loại thuế mua hàng không hoàn lại và chi phí liên quan trực tiếp để đưa tài sản đến vị trí và trạng thái hoạt động cho mục đích sử dụng đã dự kiến, và chi phí để tháo dỡ, di dời tài sản và khôi phục hiện trường tại địa điểm đặt tài sản. Các chi phí phát sinh sau khi tài sản cố định hữu hình đã đưa vào hoạt động như chi phí sửa chữa, bảo dưỡng và đại tu được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm mà chi phí phát sinh. Trong các trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng rằng các khoản chi phí này làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được từ việc sử dụng tài sản cố định hữu hình vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn theo như đánh giá ban đầu, thì các chi phí này được vốn hoá như một khoản nguyên giá tăng thêm của tài sản cố định hữu hình.

(ii) Khấu hao

Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định hữu hình. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

▪ nhà cửa và cấu trúc	5-25 năm
▪ nâng cấp tài sản thuê	3-5 năm
▪ thiết bị văn phòng	3-6 năm
▪ máy móc và thiết bị	3-12 năm
▪ phương tiện vận chuyển	3-6 năm

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

j. Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính

Các hợp đồng thuê được phân loại là thuê tài chính nếu theo các điều khoản của hợp đồng, Tập đoàn đã nhận phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu. Tài sản cố định hữu hình dưới hình thức thuê tài chính được thể hiện bằng số tiền tương đương với số thấp hơn giữa giá trị hợp lý của tài sản cố định và giá trị hiện tại của các khoản tiền thuê tối thiểu, tính tại thời điểm bắt đầu thuê, trừ đi khấu hao lũy kế.

Khấu hao của tài sản thuê tài chính được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản thuê tài chính. Thời gian hữu dụng ước tính của tài sản thuê tài chính nhất quán với thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định hữu hình được nêu trong phần chính sách kế toán 2(i).

k. Tài sản cố định vô hình

(i) Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua quyền sử dụng đất và toàn bộ các chi phí trực tiếp phát sinh liên quan đến việc đảm bảo quyền sử dụng đất. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng từ 40 đến 47 năm.

(ii) Phần mềm vi tính

Giá mua của phần mềm vi tính mới mà phần mềm vi tính này không là một bộ phận gắn kết với phần cứng có liên quan thì được vốn hóa và hạch toán như tài sản cố định vô hình. Phần mềm vi tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng bốn đến năm năm.

(iii) Thương hiệu

Nguyên giá mua của thương hiệu được vốn hóa và ghi nhận như tài sản cố định vô hình. Thương hiệu được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng năm năm.

Giá trị hợp lý của thương hiệu phát sinh khi hợp nhất kinh doanh được tính bằng việc chiết khấu các khoản tiền bản quyền mà doanh nghiệp tiết kiệm được từ việc sở hữu thương hiệu đó. Giá trị hợp lý của thương hiệu phát sinh khi hợp nhất kinh doanh được ghi nhận là tài sản cố định vô hình và được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng mười năm.

(iv) Quan hệ khách hàng

Mối quan hệ khách hàng mà Tập đoàn có được thông qua việc mua lại công ty con, được vốn hóa và trình bày như một tài sản cố định vô hình. Giá trị hợp lý của mối quan hệ khách hàng có được từ việc hợp nhất kinh doanh được xác định bằng phương pháp tính lãi vượt trội trong nhiều giai đoạn, theo đó tài sản này được định giá sau khi trừ đi phần lợi nhuận hợp lý tính cho các tài sản khác đã góp phần tạo ra các luồng lưu chuyển tiền đó. Giá trị hợp lý của mối quan hệ khách hàng được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng năm năm.

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

l. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Chi phí xây dựng cơ bản dở dang phản ánh các khoản chi phí xây dựng và máy móc chưa được hoàn thành hoặc chưa lắp đặt xong và tài sản khoáng sản chưa khai thác. Không tính khấu hao cho chi phí xây dựng cơ bản dở dang trong quá trình xây dựng và lắp đặt.

Tài sản khoáng sản chưa khai thác bao gồm giá trị hợp lý của trữ lượng khoáng sản, các chi phí liên quan đến việc triển khai trữ lượng này đã phát sinh trong hợp nhất kinh doanh và các chi phí triển khai phát sinh sau này. Những tài sản này đủ điều kiện để được vốn hóa khi trữ lượng khoáng sản liên quan đã được chứng minh là có tính khả thi về lợi ích kinh tế và kỹ thuật. Những tài sản này ban đầu được ghi nhận theo giá trị hợp lý như một phần của giao dịch hợp nhất kinh doanh và các chi phí triển khai liên quan đến việc khai thác sau đó sẽ được vốn hóa sau khi cấn trừ tiền thu về từ việc bán khoáng sản khai thác trong giai đoạn triển khai. Sau khi hoàn thành việc phát triển, thời điểm xác định là khi sản phẩm có thể bán bắt đầu được khai thác từ mỏ, tất cả các tài sản này được phân loại thành tài sản cố định hữu hình.

m. Chi phí trả trước dài hạn

(i) Chi phí trước hoạt động

Chi phí trước hoạt động được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, trừ các chi phí thành lập, cũng như các chi tiêu cho các hoạt động đào tạo, quảng cáo và khuyến mãi phát sinh từ ngày thành lập cho đến ngày bắt đầu hoạt động kinh doanh. Các chi phí này được ghi nhận như chi phí trả trước dài hạn, được ghi nhận ban đầu theo nguyên giá, và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng ba năm kể từ ngày bắt đầu hoạt động kinh doanh.

(ii) Chi phí đất trả trước

Chi phí đất trả trước bao gồm tiền thuê đất trả trước và các chi phí phát sinh khác liên quan đến việc bảo đảm cho việc sử dụng đất thuê. Các chi phí này được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn của hợp đồng thuê đất từ 47 đến 50 năm.

(iii) Công cụ, dụng cụ và trục in

Công cụ, dụng cụ và trục in được phản ánh theo nguyên giá và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn sử dụng từ sáu tháng đến hai năm.

(iv) Chi phí vay

Chi phí hình thành khoản cho vay liên quan đến các khoản vay dài hạn và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong thời gian vay.

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

m. Chi phí trả trước dài hạn (tiếp theo)

(v) Phí bảo hiểm

Phí bảo hiểm được phản ánh theo nguyên giá và được phân bổ theo thời gian hữu dụng trong vòng hai năm.

(vi) Phí nâng cấp trang web

Phí nâng cấp trang web được phản ánh theo nguyên giá và được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng ba năm.

n. Lợi thế thương mại

Lợi thế thương mại phát sinh từ việc hợp nhất kinh doanh không chịu sự kiểm soát chung do mua lại công ty con, công ty liên kết và công ty liên doanh.

Lợi thế thương mại được phản ánh theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Lợi thế thương mại được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng mười năm. Khi kế toán các khoản đầu tư được hạch toán theo phương pháp vốn chủ sở hữu, giá trị ghi sổ của lợi thế thương mại được bao gồm trong giá trị ghi sổ của khoản đầu tư.

o. Các khoản phải trả người bán và phải trả khác

Các khoản phải trả người bán và phải trả khác được phản ánh theo nguyên giá.

p. Dự phòng

Dự phòng được ghi nhận nếu, do kết quả của một sự kiện trong quá khứ, Tập đoàn có nghĩa vụ pháp lý hiện tại hoặc nghĩa vụ tiềm tàng đang hình thành có thể ước tính một cách tin cậy, và chắc chắn sẽ làm giảm sút các lợi ích kinh tế trong tương lai để thanh toán các khoản nợ phải trả do nghĩa vụ đó. Dự phòng được xác định bằng cách chiết khấu các dòng tiền dự kiến phải trả trong tương lai với tỷ lệ chiết khấu trước thuế phản ánh được sự đánh giá hiện tại của thị trường về giá trị thời gian của đồng tiền và những rủi ro cụ thể với khoản nợ phải trả đó.

q. Thuế

Thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên lợi nhuận hoặc lỗ của năm bao gồm thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại. Thuế thu nhập doanh nghiệp được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ngoại trừ trường hợp có các khoản thuế thu nhập liên quan đến các khoản mục được ghi nhận thẳng vào vốn chủ sở hữu, thì khi đó các thuế thu nhập này cũng được ghi nhận thẳng vào vốn chủ sở hữu.

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế dự kiến phải nộp dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm, sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán, và các khoản điều chỉnh thuế phải nộp liên quan đến những năm trước.

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

q. Thuế (tiếp theo)

Thuế thu nhập hoãn lại được tính theo phương pháp bảng cân đối kế toán cho các chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ cho mục đích báo cáo tài chính và giá trị sử dụng cho mục đích tính thuế của các khoản mục tài sản và nợ phải trả. Giá trị của thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận dựa trên cách thức dự kiến thu hồi hoặc thanh toán giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực hoặc cơ bản có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận trong phạm vi chắc chắn có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để tài sản thuế thu nhập này có thể sử dụng được. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi giảm trong phạm vi không còn chắc chắn là các lợi ích về thuế liên quan này sẽ sử dụng được.

r. Vốn chủ sở hữu

(i) Vốn cổ phần và thặng dư vốn cổ phần

Cổ phiếu phổ thông được phân loại như vốn chủ sở hữu. Phần chênh lệch tăng do phát hành cổ phiếu cao hơn mệnh giá được ghi nhận vào thặng dư vốn cổ phần. Chi phí liên quan trực tiếp đến việc phát hành cổ phiếu phổ thông được ghi nhận là khoản giảm thặng dư vốn cổ phần.

(ii) Vốn khác của chủ sở hữu

Các biến động vốn chủ sở hữu do kết quả từ việc hợp nhất kinh doanh chịu sự kiểm soát chung và việc mua hoặc chuyển nhượng lợi ích cổ đông thiểu số được ghi nhận vào Vốn khác thuộc vốn chủ sở hữu.

(iii) Vốn khác

Biến động vốn chủ sở hữu do việc hợp nhất kinh doanh và việc mua lại/thanh lý lợi ích cổ đông thiểu số được ghi nhận trong quỹ dự trữ khác trong vốn chủ sở hữu.

s. Doanh thu

Doanh thu bán hàng được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa được chuyển giao cho người mua. Doanh thu không được ghi nhận nếu như có những yếu tố không chắc chắn trọng yếu liên quan tới khả năng thu hồi các khoản phải thu hoặc liên quan tới khả năng hàng bán bị trả lại.

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

t. Doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính

(i) Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm lãi tiền gửi, lãi từ khoản cho vay, cổ tức, thu từ thanh lý các khoản đầu tư dài hạn khác và lãi chênh lệch tỷ giá. Lãi tiền gửi được ghi nhận trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo cơ sở dồn tích.

(ii) Chi phí tài chính

Chi phí tài chính bao gồm chi phí lãi vay và lỗ do chênh lệch tỷ giá. Chi phí lãi vay được ghi nhận là chi phí trong năm khi chi phí này phát sinh, ngoại trừ trường hợp chi phí vay liên quan đến các khoản vay cho mục đích hình thành tài sản cố định hữu hình đủ điều kiện vốn hóa chi phí vay thì khi đó chi phí vay phát sinh trong suốt thời gian hình thành tài sản cố định sẽ được vốn hóa như một phần của nguyên giá các tài sản cố định này.

u. Các khoản thanh toán cho thuê hoạt động

Các khoản thanh toán cho thuê hoạt động được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp đường thẳng dựa vào thời hạn của hợp đồng thuê. Các khoản hoa hồng cho thuê được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh như là một bộ phận hợp thành của tổng chi phí thuê.

v. Lãi trên cổ phiếu

Tập đoàn trình bày lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu (EPS) cho các cổ phiếu phổ thông. Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách lấy lãi hoặc lỗ thuộc về cổ đông phổ thông của Công ty chia cho số lượng cổ phiếu phổ thông trung bình lưu hành trong năm. Lãi suy giảm trên cổ phiếu được xác định bằng cách điều chỉnh lãi hoặc lỗ thuộc về cổ đông phổ thông và số lượng cổ phiếu phổ thông trung bình lưu hành có tính đến các ảnh hưởng của tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng, bao gồm việc chuyển đổi và các lựa chọn khác.

w. Báo cáo bộ phận

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt được của Tập đoàn khi tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo khu vực địa lý), mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt với các bộ phận khác. Mẫu báo cáo bộ phận chính yếu của Tập đoàn là dựa theo các bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh.

x. Các bên liên quan

Các bên được xem là bên liên quan nếu một bên có khả năng, trực tiếp hay gián tiếp, kiểm soát bên kia hay có ảnh hưởng đáng kể đến bên kia trong việc đưa ra các quyết định tài chính và hoạt động kinh doanh. Các bên cũng được xem là bên liên quan nếu các bên cùng chịu sự kiểm soát chung hay chịu ảnh hưởng đáng kể chung.

2. TÓM TẮT NHỮNG CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN CHỦ YẾU (TIẾP THEO)

y. Chi trả bằng cổ phiếu

Cổ phiếu phát hành cho nhân viên được ghi nhận theo mệnh giá. Việc mua lại những cổ phiếu này được thực hiện bởi các công ty liên quan ngoài Tập đoàn sẽ không được ghi nhận bởi Tập đoàn.

z. Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán

Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán, như được định nghĩa trong Hệ thống Kế toán Việt Nam, được trình bày ở các thuyết minh thích hợp của các báo cáo tài chính này.

3. BÁO CÁO CHIA THEO BỘ PHẬN KINH DOANH

Tập đoàn có ba (3) bộ phận, như được trình bày dưới đây, là các hoạt động kinh doanh chiến lược của Tập đoàn. Các hoạt động kinh doanh chiến lược này đem đến các dịch vụ và sản phẩm khác nhau, và được quản lý theo phương pháp riêng vì các hoạt động này đòi hỏi các chiến lược tiếp thị và công nghệ khác nhau. Đối với từng bộ phận, Hội đồng Quản trị của Tập đoàn soát xét các báo cáo quản lý nội bộ định kỳ.

Tập đoàn nắm giữ các bộ phận kinh doanh sau đây thông qua nhóm công ty con riêng:

- Thực phẩm và đồ uống
- Khai thác khoáng sản

Tập đoàn cũng đầu tư và có ảnh hưởng đáng kể đối với một ngân hàng cổ phần và Hội đồng Quản trị của Tập đoàn xem các dịch vụ Tài chính là một bộ phận kinh doanh riêng.

3. BÁO CÁO CHIA THEO BỘ PHẬN KINH DOANH (TIẾP THEO)

Báo cáo theo bộ phận kinh doanh

	Thực phẩm và đồ uống		Khai thác khoáng sản		Dịch vụ tài chính		Tổng	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Doanh thu của bộ phận	7.056.849	5.586.287	-	-	-	-	7.056.849	5.586.287
Lợi nhuận gộp của bộ phận	3.059.015	2.391.670	-	-	-	-	3.059.015	2.391.670
Kết quả kinh doanh của bộ phận	2.158.106	1.359.160	262.477	(6.448)	392.733	160.598	2.813.316	1.513.310
Chi phí không phân bổ							(150.487)	(89.382)
Doanh thu tài chính							388.892	1.476.077
Chi phí tài chính							(179.015)	(162.092)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (bao gồm lợi nhuận từ công ty liên kết)							2.872.706	2.737.913
Thu nhập khác							22.169	19.370
Chi phí khác							(26.303)	(11.162)
Chi phí thuế thu nhập							(372.564)	(116.904)
Lợi nhuận thuần							**2.496.008**	**2.629.217**

	Thực phẩm và đồ uống		Khai thác khoáng sản		Dịch vụ tài chính		Tổng	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tài sản của bộ phận	9.387.054	4.323.096	12.570.448	7.505.579	9.321.085	8.099.909	31.278.587	19.928.584
Tài sản không phân bổ							2.294.032	1.200.954
Tổng tài sản							**33.572.619**	**21.129.538**
Nợ phải trả của bộ phận	4.967.970	1.953.995	918.720	279.557	-	-	5.886.690	2.233.552
Nợ phải trả không phân bổ							6.130.897	6.747.498
Tổng nợ phải trả							**12.017.587**	**8.981.050**

3. BÁO CÁO CHIA THEO BỘ PHẬN KINH DOANH (TIẾP THEO)

Báo cáo theo bộ phận kinh doanh (tiếp theo)

	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi tiêu vốn	558.495	472.845	1.628.630	376.092	-	-	2.187.125	848.937
Khấu hao	102.000	98.916	1.829	568	-	-	103.829	99.484
Khấu hao tài sản cố định vô hình	24.026	3.262	576	219	-	-	24.602	3.481

Tài sản và nợ phải trả theo bộ phận không bao gồm tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả.

Bộ phận chia theo khu vực địa lý

Tập đoàn chỉ hoạt động trong một vùng địa lý Việt Nam.

4. HỢP NHẤT KINH DOANH

Vào ngày 17 tháng 10 năm 2011 và ngày 4 tháng 11 năm 2011, một công ty con, Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San đã lần lượt mua lại 13.320.000 cổ phiếu và 35.261 cổ phiếu của Công ty Cổ phần VinaCafe Biên Hòa ("Vinacafe"), với tổng số tiền là 1.069.096 triệu VND, không bao gồm chi phí giao dịch. Việc mua lại này dẫn đến Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San và Tập đoàn lần lượt chiếm 50,25% và 38,4% quyền sở hữu trong Vinacafe tại ngày 31 tháng 12 năm 2011.

4. HỢP NHẤT KINH DOANH (TIẾP THEO)

Việc mua lại này có ảnh hưởng tới tài sản và nợ phải trả của Tập đoàn tại ngày mua như sau:

	Giá trị ghi sổ trước thời điểm mua	Các điều chỉnh giá trị hợp lý	Giá trị ghi nhận tại thời điểm mua
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tiền và các khoản tương đương tiền	278.268	-	278.268
Các khoản phải thu – ngắn hạn	205.167	-	205.167
Hàng tồn kho	235.258	-	235.258
Tài sản ngắn hạn khác	42.021	-	42.021
Tài sản cố định hữu hình	31.048	118.229	149.277
Tài sản cố định vô hình	17.320	912.328	929.648
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	4.273	-	4.273
Nợ ngắn hạn	(111.071)	-	(111.071)
Nợ dài hạn	(2.805)	-	(2.805)
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	(121.344)	(121.344)
Tổng tài sản thuần có thể xác định được	**699.479**	**909.213**	**1.608.692**
Lợi ích mua được trong tài sản thuần			808.322
Lợi thế thương mại phát sinh từ việc mua lại			278.774
Khoản thanh toán cho việc mua lại			1.087.096
Khoản tiền thu được			(278.268)
Khoản tiền thanh toán thuần			**808.828**
Chi phí mua lại gồm:			
Thanh toán bằng tiền mặt			1.069.096
Chi phí giao dịch			18.000
Khoản thanh toán cho việc mua lại			**1.087.096**

Lợi thế thương mại được ghi nhận trong nghiệp vụ mua lại từ hợp nhất kinh doanh phát sinh chủ yếu từ khả năng hiệp lực mà Ban Giám đốc kỳ vọng thực hiện được bằng cách hợp nhất Vinacafe vào hoạt động kinh doanh hiện hành của Tập đoàn.

Lợi nhuận của Vinacafe sau khi mua lại là 25.706 triệu VND. Doanh thu và lợi nhuận của Vinacafe trước khi mua lại lần lượt là 1.252.950 triệu VND và 185.407 triệu VND.

5. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tiền mặt	2.804	1.448	432	59
Tiền gửi ngân hàng	172.913	1.153.670	22.852	1.037.202
Các khoản tương đương tiền	9.397.876	2.239.457	1.487.452	-
	9.573.593	**3.394.575**	**1.510.736**	**1.037.261**

Bao gồm trong tiền và các khoản tương đương tiền của Tập đoàn và Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 có số tiền bằng các đơn vị tiền khác VND lần lượt tương đương 2.334.375 triệu VND (31/12/2010: 532.095 triệu VND) và 199.750 triệu VND (31/12/2010: 527.493 triệu VND).

6. CÁC KHOẢN PHẢI THU

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, một phần của khoản phải thu khách hàng của Tập đoàn được thế chấp tại Ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con (xem Thuyết minh 16).

Phải thu khác bao gồm:

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Khoản phải thu phi thương mại từ các công ty liên quan	232.399	109.623	266.265	586.710
Lãi trích trước phải thu từ:				
▪ Tiền gửi	44.022	38.159	4.931	521
▪ Đầu tư trái phiếu	13.757	-	13.757	-
Các dịch vụ phải thu	44.566	-	44.566	-
Khác	12.409	19.041	-	540
	347.153	**166.823**	**329.519**	**587.771**

6. CÁC KHOẢN PHẢI THU (TIẾP THEO)

Phải thu khác bao gồm khoản phải thu các bên liên quan như sau:

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Phải thu từ Công ty Cổ phần Ma San – công ty mẹ				
Phi thương mại – ngắn hạn	230.446	109.561	230.446	109.561
Phải thu từ các công ty liên quan khác				
Phi thương mại – ngắn hạn	1.953	62	35.819	477.149
Phi thương mại – dài hạn	-	-	2.762.294	-

Khoản phải thu phi thương mại từ Công ty Cổ phần Ma San là thu nhập tài chính ứng với lãi trích trước của công cụ tài chính có thể chuyển đổi. Công ty Cổ phần Ma San đảm nhận rủi ro và nghĩa vụ để đăng ký mua cổ phiếu và trả tiền cho bên cho vay của các công cụ tài chính chuyển đổi này, trong trường hợp bên cho vay chọn không chuyển đổi thành cổ phiếu trước ngày đáo hạn (xem Thuyết minh 20(c)).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, các khoản vay dài hạn – phi thương mại từ các công ty liên quan của Công ty là 2.762.294 triệu VND gồm:

(a) Khoản vay dài hạn không có đảm bảo là 2.000.000 triệu VND từ một công ty con. Khoản vay này chịu lãi suất năm 16% và được hoàn trả với số tiền bằng nhau trong tám năm bắt đầu từ tháng thứ ba mươi tính từ ngày giải ngân đầu tiên;

(b) Phí duy trì khoản vay với lãi suất 15% một năm là 121.755 triệu VND đối với khoản vay không có đảm bảo cho một công ty con mà khoản vay là 108 triệu USD, chưa được giải ngân bởi một công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2011. Chi phí của khoản vay này được trả trong năm 2014; và

(c) Một hợp đồng cấp vốn không được đảm bảo giữa Công ty và các công ty con có số vốn gốc là 487.500 triệu VND. Khoản vay này không chịu lãi và được trả vào ngày đáo hạn trong năm 2014.

Rủi ro tín dụng của Tập đoàn và Công ty liên quan đến khoản phải thu chịu ảnh hưởng chủ yếu bởi đặc điểm riêng của từng khách hàng hoặc đối tác. Đối phó với những rủi ro này, Tập đoàn giao dịch với các khách hàng bằng tiền mặt theo điều kiện hợp đồng. Đối với những khách hàng có khả năng tín dụng tốt, Ban Giám đốc đã thiết lập một chính sách tín dụng mà theo đó mỗi khách hàng sẽ được phân tích riêng biệt về độ tin cậy của khả năng trả nợ trước khi Công ty đưa ra các hạn mức tín dụng.

Giá trị ghi sổ của các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác thể hiện mức rủi ro tín dụng tối đa.

Tập đoàn và Công ty lập dự phòng nợ phải thu khó đòi phản ánh ước tính các khoản lỗ phát sinh đối với các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác.

6. CÁC KHOẢN PHẢI THU (TIẾP THEO)

Biến động dự phòng nợ phải thu khó đòi như sau:

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	705	1.892	-	-
Tăng dự phòng trong năm	379	3.257	-	-
Sử dụng dự phòng trong năm	-	(4.444)	-	-
Số dư cuối năm	**1.084**	**705**	**-**	**-**

Tập đoàn và Công ty tin rằng, ngoài số tiền trình bày ở trên, không có khoản dự phòng nợ khó đòi nào khác cần thiết phải lập cho các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác và các khoản đầu tư còn số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2011. Bảng phân tích tuổi nợ các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác không được trích lập dự phòng nợ khó đòi như sau:

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011		31/12/2011	
	Gộp	Dự phòng nợ phải thu	Gộp	Dự phòng nợ phải thu
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chưa đến hạn	480.085	-	329.519	-
Quá hạn từ 0 – 30 ngày	47.526	-	-	-
Quá hạn từ 31 – 180 ngày	11.247	-	-	-
Quá hạn trên 180 ngày	1.910	(1.084)	-	-
	540.768	**(1.084)**	**329.519**	**-**

7. HÀNG TỒN KHO

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Hàng mua đang đi đường	31.028	40.210	-	-
Nguyên vật liệu	409.748	143.566	-	-
Công cụ và dụng cụ	1.152	392	-	-
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	64.939	54.965	-	-
Thành phẩm	118.879	57.414	-	-
	625.746	296.547	-	-
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(12.901)	(6.347)	-	-
	612.845	**290.200**	**-**	**-**

Biến động dự phòng giảm giá hàng tồn kho trong năm như sau:

	Tập đoàn	
	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	6.347	37.822
Tăng dự phòng trong năm	86.491	7.775
Sử dụng dự phòng trong năm	(79.937)	(39.250)
Số dư cuối năm	**12.901**	**6.347**

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, một phần hàng tồn kho của Tập đoàn được thế chấp với Ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của công ty con (xem Thuyết minh 16).

8. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

Tập đoàn

	Nhà cửa và cấu trúc	Nâng cấp tài sản thuê	Thiết bị văn phòng	Máy móc và thiết bị	Phương tiện vận chuyển	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Nguyên giá						
Số dư đầu năm	182.597	6.648	23.026	547.103	17.894	777.268
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	23.642	-	2.292	121.078	2.265	149.277
Tăng trong năm	3.526	18	13.765	21.137	11.448	49.894
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản dở dang	34.776	14.896	152	172.246	-	222.070
Chuyển từ tài sản cho thuê tài chính	-	-	-	16.871	-	16.871
Thanh lý	(45)	-	(318)	(17.228)	(1.088)	(18.679)
Phân loại lại	-	-	-	(944)	944	-
Số dư cuối năm	**244.496**	**21.562**	**38.917**	**860.263**	**31.463**	**1.196.701**
Giá trị hao mòn lũy kế						
Số dư đầu năm	23.567	2.168	9.061	170.584	10.659	216.039
Khấu hao trong năm	11.640	3.989	7.203	80.640	3.402	106.874
Chuyển từ tài sản cho thuê tài chính	-	-	-	5.652	-	5.652
Thanh lý	(45)	-	(297)	(9.824)	(897)	(11.063)
Phân loại lại	-	-	-	(118)	118	-
Số dư cuối năm	**35.162**	**6.157**	**15.967**	**246.934**	**13.282**	**317.502**
Giá trị còn lại						
Số dư đầu năm	159.030	4.480	13.965	376.519	7.235	561.229
Số dư cuối năm	209.334	15.405	22.950	613.329	18.181	879.199

Bao gồm trong nguyên giá của tài sản cố định hữu hình là tài sản trị giá 39.221 triệu VND được khấu hao hết tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 (31/12/2010: 17.205 triệu VND), nhưng vẫn đang được sử dụng.

Giá trị còn lại của tài sản cố định hữu hình không còn sử dụng và chờ thanh lý là 23.946 triệu VND tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 (31/12/2010: 11.365 triệu VND).

Giá trị còn lại của thiết bị tạm thời không sử dụng trong tài sản cố định hữu hình là 7.914 triệu VND tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 (31/12/2010: 28.107 triệu VND).

8. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH (TIẾP THEO)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, tài sản cố định hữu hình với giá trị ghi sổ là 312.378 triệu VND (31/12/2010: 227.540 triệu VND) được thế chấp với ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay của các công ty con.

Công ty

	Nâng cấp tài sản thuê	Dụng cụ văn phòng	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Nguyên giá			
Số dư đầu năm	-	269	269
Tăng trong năm	-	1.354	1.354
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản dở dang	14.896	-	14.896
Số dư cuối năm	**14.896**	**1.623**	**16.519**
Giá trị hao mòn lũy kế			
Số dư đầu năm	-	18	18
Khấu hao trong năm	1.830	354	2.184
Số dư cuối năm	**1.830**	**372**	**2.202**
Giá trị còn lại			
Số dư đầu năm	-	251	251
Số dư cuối năm	13.066	1.251	14.317

9. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Tập đoàn

	Máy móc và thiết bị
	Triệu VND
Nguyên giá	
Số dư đầu năm	16.871
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(16.871)
Số dư cuối năm	**-**
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	5.185
Khấu hao trong năm	467
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(5.652)
Số dư cuối năm	**-**
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	11.686
Số dư cuối năm	-

Các thiết bị sản xuất này được thuê bởi Công ty Cổ phần Công nghiệp Ma San theo các hợp đồng cho thuê tài chính khác nhau với Công ty Cho thuê Tài chính Vietcombank, Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh. Trong năm, Công ty Cổ phần Công nghiệp Ma San đã mua lại các tài sản cố định hữu hình thuê tài chính này và phân loại sang tài sản cố định hữu hình tương ứng.

10.TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

Tập đoàn

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm vi tính	Nhãn hiệu	Quan hệ khách hàng	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Nguyên giá					
Số dư đầu năm	77.611	7.525	746	-	85.882
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	65.202	-	543.799	320.647	929.648
Tăng trong năm	-	6.237	91	-	6.328
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	-	-	(201)	-	(201)
Điều chỉnh cho khoản phí đăng ký	(188)	-	-	-	(188)
Số dư cuối năm	**142.625**	**13.762**	**544.435**	**320.647**	**1.021.469**
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số dư đầu năm	10.066	2.934	318	-	13.318
Khấu hao trong năm	1.987	3.133	9.177	10.688	24.985
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	-	-	(73)	-	(73)
Số dư cuối năm	**12.053**	**6.067**	**9.422**	**10.688**	**38.230**
Giá trị còn lại					
Số dư đầu năm	67.545	4.591	428	-	72.564
Số dư cuối năm	130.572	7.695	535.013	309.959	983.239

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, quyền sử dụng đất với giá trị ghi sổ là 55.088 triệu VND (31/12/2010: 39.859 triệu VND) được thế chấp tại ngân hàng để bảo đảm cho các khoản vay của các công ty con.

10.TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH (TIẾP THEO)

Công ty

	Phần mềm vi tính
	Triệu VND
Nguyên giá	
Số dư đầu năm	234
Tăng trong năm	1.217
Số dư cuối năm	**1.451**
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	15
Khấu hao trong năm	120
Số dư cuối năm	**135**
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	219
Số dư cuối năm	1.316

11.CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỞ DANG

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	7.616.520	52.916	1.569	-
Tăng từ hợp nhất kinh doanh	4.273	7.016.200	-	-
Tăng trong năm	2.028.436	660.865	16.895	1.569
Chuyển sang tài sản cố định hữu hình	(222.070)	(113.261)	(14.896)	-
Chuyển sang tài sản cố định vô hình	-	(200)	-	-
Chuyển sang chi phí trả trước dài hạn	(2.092)	-	-	-
Số dư cuối năm	**9.425.067**	**7.616.520**	**3.568**	**1.569**

Trong năm, chi phí vay được vốn hóa vào chi phí xây dựng cơ bản dở dang là 198.437 triệu VND (2010: 3.463 triệu VND).

12.CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Đầu tư dài hạn				
Đầu tư vào công ty con	-	-	10.557.997	10.557.997
Đầu tư vào công ty liên kết (a)	9.321.085	8.099.909	8.932.424	8.103.981
	9.321.085	**8.099.909**	**19.490.421**	**18.661.978**
Đầu tư ngắn hạn				
Đầu tư trái phiếu ngắn hạn (b)	373.000	-	373.000	-
Tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng (b)	849.500	490.000	-	-
	1.222.500	**490.000**	**373.000**	**-**

Chi tiết các khoản đầu tư vào các công ty con của Công ty như sau:

	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND
Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San	8.400.824	8.400.824
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Bằng Lăng	516.600	516.600
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Phong Lan	441.200	441.200
Công ty Cổ Phần Tầm Nhìn Ma San	1.199.373	1.199.373
	10.557.997	**10.557.997**

12.CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ (TIẾP THEO)

Chi tiết các công ty con được hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2011:

Tên công ty	Địa chỉ
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Bằng Lăng	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Phong Lan	Phòng 802, Tầng 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty TNHH Một Thành Viên Tư vấn Hoa Đồng Tiền	Tầng 6, Tòa nhà Mê Linh Point, số 2 Ngô Đức Kế, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty TNHH Một Thành Viên Hoa Thược Dược	Tầng 6, Tòa nhà Mê Linh Point, số 2 Ngô Đức Kế, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San (trước đây là Công ty Cổ phần Thực phẩm Ma San)	Lầu 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty TNHH Một Thành Viên Thực phẩm Ma San	Lầu 12, Tòa nhà Kumho Asiana Plaza Saigon, số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty Cổ phần Công nghiệp Ma San	Lô 6, Khu Công nghiệp Tân Đông Hiệp A, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương, Việt Nam
Công ty Cổ phần Công nghệ Thực phẩm Việt Tiến	Lô III-10-Nhóm Công nghiệp III, Khu Công nghiệp Tân Bình, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty Cổ phần Ma San HD	Lô 22, Khu Công nghiệp Đại An, Thành phố Hải Dương, Việt Nam
Công ty Cổ phần Ma San PQ	261 Nguyễn Trung Trực, Phường 5, Thị trấn Dương Đông, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang, Việt Nam
Công ty Cổ phần Bao bì Minh Việt	Lô III-12-Nhóm Công nghiệp III, Khu Công nghiệp Tân Bình, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty Cổ phần VinaCafe Biên Hòa	Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam
Công ty Cổ Phần Tầm Nhìn Ma San	Phòng 802, Lầu 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty Cổ Phần Tài Nguyên Ma San	Phòng 802, Lầu 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty TNHH Một Thành Viên Tài Nguyên Ma San Thái Nguyên	Phòng 802, Lầu 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty TNHH Một Thành Viên Thương mại và Đầu tư Thái Nguyên	Phòng 802, Lầu 8, Tòa nhà Central Plaza, số 17 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Công ty TNHH Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo	Xã Hà Thượng, Huyện Đại Từ, Tỉnh Thái Nguyên, Việt Nam

12.CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ (TIẾP THEO)

a. Khoản đầu tư vào trái phiếu chuyển đổi của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (Techcombank).

Vào ngày 10 tháng 1 năm 2011, Công ty đã ký thỏa thuận để mua thêm 2.834.402 trái phiếu do Techcombank phát hành từ các trái chủ khác và đã đồng ý chuyển đổi một cách bắt buộc và không thể hủy ngang những trái phiếu này thành cổ phiếu. Công ty cũng ký một hợp đồng hoán đổi để nhận tiền mặt trong vòng 18 tháng kể từ ngày ký hợp đồng, lên đến 234.357 triệu VND phụ thuộc vào kết quả hoạt động kinh doanh của Techcombank trong năm 2011. Trong năm trước, Tập đoàn cũng đã ký một hợp đồng hoán đổi để nhận 1.116.217 triệu VND phụ thuộc vào kết quả hoạt động của Techcombank trong năm 2011. Số tiền trên hợp đồng hoán đổi được tính toán dựa trên xấp xỉ 11 lần thu nhập dự tính của Techcombank, nằm trong khoảng từ 1.818 tỷ VND đến 2.727 tỷ VND. Dựa trên lợi nhuận được báo cáo của Techcombank trong năm 2011, cả hai hợp đồng hoán đổi đều không có giá trị. Chi phí mua bao gồm khoản tiền mặt 17.352 triệu VND cho hợp đồng hoán đổi này và một thỏa thuận phát hành mới 10.814.545 cổ phiếu phổ thông của Công ty, trị giá 811.091 triệu VND, được phát hành trong vòng 18 tháng từ ngày 10 tháng 1 năm 2011. Kết quả của các thỏa thuận này là, Tập đoàn sẽ không nhận được khoản chi trả bằng tiền mặt liên quan đến phần nợ gốc và lãi của các trái phiếu nhưng Tập đoàn được quyền hưởng một phần tài sản thuần của Techcombank mà các công cụ tài chính này mang lại. Do đó, tổng lợi ích kinh tế của Công ty tại Techcombank đã tăng từ 28,94% tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 lên 30,84%.

Vào ngày 6 tháng 9 năm 2011, Tập đoàn đã nhận được số cổ tức bằng cổ phiếu là 35.312.903 cổ phiếu (2010: 29.835.246 cổ phiếu) từ Techcombank. Ngoài ra, lợi ích vốn chủ sở hữu thực tế của Tập đoàn trong Techcombank đã suy giảm từ 30,84% còn 30,61% do Techcombank phát hành cổ phiếu thưởng cho nhân viên.

b. Đầu tư ngắn hạn

Các khoản tiền gửi có kỳ hạn tại ngân hàng phản ánh các khoản tiền gửi có kỳ hạn gốc trên ba tháng kể từ ngày giao dịch. Các khoản tiền gửi có kỳ hạn này bằng Đồng Việt Nam và hưởng lãi suất năm là 14% trong năm (2010: 11%).

Đầu tư trái phiếu ngắn hạn phản ánh khoản đầu tư vào ba trái phiếu không được chuyển đổi và những trái phiếu này không được đảm bảo, chịu lãi suất năm là 15% và đáo hạn trong vòng một năm.

Tập đoàn có dự định và khả năng nắm giữ các khoản đầu tư vào các công cụ nợ cho đến khi đáo hạn. Giá trị ghi sổ của các công cụ nợ phản ánh mức rủi ro tín dụng tối đa. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, giá trị hợp lý của các khoản đầu tư ngắn hạn vào trái phiếu xấp xỉ giá trị ghi sổ của chúng.

c. Các giao dịch với các công ty con

(i) Các giao dịch với cổ đông thiểu số trong Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San

Vào ngày 7 tháng 4 năm 2011, một nhà đầu tư đã mua cổ phiếu mới do Công ty Cổ phần Hàng Tiêu dùng Ma San (“MSC”) phát hành tương đương 10% cổ phần sau khi phát hành với giá trị là 3.327.552 triệu VND.

12.CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ (TIẾP THEO)

c. Các giao dịch với các công ty con (tiếp theo)

Cùng với việc phát hành trên, Công ty đã ký một thỏa thuận với nhà đầu tư, trong đó nếu việc định giá vốn chủ sở hữu của MSC căn cứ trên 16 lần của lợi nhuận của năm 2011 không đạt được mức định giá của MSC đã thỏa thuận ban đầu, Công ty sẽ chuyển một số cổ phiếu nhất định của MSC cho nhà đầu tư để đạt được mức định giá thực tế là 16 lần lợi nhuận của năm 2011. Ngoài ra, nếu tốc độ tăng trưởng lợi nhuận của MSC trong giai đoạn các năm 2011-2013 thấp hơn tỉ lệ sinh lợi nội bộ đã thỏa thuận ở mức 20% bằng tiền VND hoặc 15% bằng tiền USD theo cách chọn lựa của Công ty, Công ty cũng sẽ chuyển giao một số lượng cổ phiếu MSC nhất định thuộc sở hữu Công ty cho nhà đầu tư. Việc điều chỉnh lợi nhuận và điều chỉnh tỉ lệ sinh lợi nội bộ là các xét đoán tiềm tàng.

Trong thời hạn 6 năm kể từ ngày giao dịch có hiệu lực, nếu MSC không hoàn tất việc phát hành chứng khoán ra công chúng, theo quy định trong thỏa thuận, nhà đầu tư sẽ có quyền chọn bán cổ phiếu MSC lấy cổ phiếu của Công ty trong một thời gian nhất định. Nếu nhà đầu tư không thực hiện quyền chọn bán này trong thời hạn hiệu lực, Công ty có thể mua cổ phiếu MSC từ nhà đầu tư trong khoảng thời gian một năm sau khi kết thúc thời hạn của quyền chọn bán bằng tiền mặt hoặc bằng cổ phiếu của Công ty hoặc bằng 50% vừa bằng tiền và cổ phiếu với giá trị đã được thỏa thuận trước với nhà đầu tư.

Ảnh hưởng suy giảm của việc Tập đoàn không đăng ký mua các cổ phiếu mới do MSC phát hành được thể hiện như sau:

	Triệu VND
Cổ phiếu được phát hành mà Tập đoàn không đăng ký mua, sau khi cấn trừ các phí giao dịch	3.247.052
Tài sản thuần suy giảm	(956.190)
Chênh lệch được ghi nhận trong vốn khác	**2.290.862**

Thêm vào đó, MSC đã phát hành cổ phiếu cho một số nhân viên, dẫn đến các ảnh hưởng sau:

	Triệu VND
Cổ phiếu được phát hành theo mệnh giá mà Tập đoàn không đăng ký mua	26.143
Tài sản thuần suy giảm	(95.632)
Chênh lệch được ghi nhận trong vốn khác	**(69.489)**

12.CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ (TIẾP THEO)

c. Các giao dịch với các công ty con (tiếp theo)

(ii) Các giao dịch với cổ đông thiểu số trong Công ty Cổ phần Tài Nguyên Ma San

Vào ngày 16 tháng 3 năm 2011, một nhà đầu tư đã đăng ký mua cổ phiếu mới của Công ty Cổ phần Tài Nguyên Ma San ("MR") bằng tiền mặt có giá trị là 100 triệu Đô la Mỹ tương đương 2.059.120 triệu VND. Nhà đầu tư đã thu được 20% lợi ích trong MR. Là một phần của giao dịch này, Tập đoàn đầu tư 487.500 triệu VND vào MR để mua cổ phiếu phổ thông mới, tổng hợp lại làm suy giảm lợi ích của Tập đoàn trong MR từ 80% xuống còn 65%. Công ty cũng cấp cho nhà đầu tư quyền bán 20% quyền sở hữu trong MR đổi lấy cổ phiếu của Công ty trong trường hợp MR chưa được niêm yết trên thị trường chứng khoán quốc tế trong vòng 4,5 năm sau khi kết thúc giao dịch. Số cổ phiếu phát hành trong trường hợp quyền bán được thực hiện sẽ được căn cứ theo giá giao dịch cổ phiếu của Công ty và số lượng cổ phiếu để cho phép nhà đầu tư thu được tỉ lệ sinh lợi nội bộ hàng năm là 15%, dựa vào số tiền Đô la Mỹ đầu tư.

Ảnh hưởng suy giảm của việc Tập đoàn không đăng ký mua các cổ phiếu mới do MR phát hành như sau:

	Triệu VND
Cổ phiếu được phát hành mà Tập đoàn không đăng ký mua, sau khi cấn trừ các phí giao dịch	2.055.985
Tài sản thuần suy giảm	(1.785.257)
Chênh lệch được ghi nhận trong vốn khác	**270.728**

Biến động vốn khác như sau:

	Triệu VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2011	**(9.062.082)**
Tăng lợi ích cổ đông thiểu số tại MSC	2.221.373
Tăng lợi ích cổ đông thiểu số tại MR	270.728
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2011	**(6.569.981)**

d. Hợp đồng hoán đổi ký kết trong năm 2010

Hợp đồng hoán đổi MSC – Như là một phần của việc mua thêm 16% lợi ích kinh tế của MSC trong năm 2010, Công ty đã ký kết hợp đồng hoán đổi với người bán. Hợp đồng hoán đổi cho phép Công ty nhận tối đa 2.609.503 triệu đồng tiền mặt trong vòng 3,5 năm dựa trên kết quả hoạt động của MSC từ năm 2011 đến năm 2013. Số tiền nhận được từ hợp đồng hoán đổi này dao động tùy theo lợi nhuận của MSC. Khoản phải thu theo hợp đồng hoán đổi này được tính dựa trên 13 lần lợi nhuận kế hoạch năm 2011 của MSC nhưng chỉ dao động từ 1.538 tỷ VND đến 2.000 tỷ VND và tăng lên đến 15 lần khi lợi nhuận của MSC tăng từ 30% hoặc cao hơn vào các năm 2011 và 2012. Khoản phải thu theo hợp đồng hoán đổi này là một tài sản tiềm tàng và không được ghi nhận vì việc thu khoản này là không chắc chắn.

13.CHI PHÍ TRẢ TRƯỚC DÀI HẠN

Tập đoàn

	Chi phí trước hoạt động	Chi phí đất trả trước	Trục in	Công cụ và dụng cụ	Chi phí vay	Phí bảo hiểm	Phí nâng cấp trang web	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	56.796	2.401	203	2.641	8.730	-	-	70.771
Tăng trong năm	-	-	3.125	1.257	-	25.016	1.478	30.876
Chuyển từ chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-	2.092	-	-	-	2.092
Chuyển từ tài sản cố định vô hình	-	-	-	128	-	-	-	128
Phân bổ trong năm	-	(55)	(2.718)	(2.699)	(2.010)	(7.521)	(798)	(15.801)
Số dư cuối năm	**56.796**	**2.346**	**610**	**3.419**	**6.720**	**17.495**	**680**	**88.066**

Công ty

	Chi phí vay	Phí nâng cấp trang web	Tổng
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	8.730	-	8.730
Tăng trong năm	-	1.478	1.478
Phân bổ trong năm	(2.010)	(798)	(2.808)
Số dư cuối năm	**6.720**	**680**	**7.400**

14.TÀI SẢN THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI VÀ THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI PHẢI TRẢ

(i) Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại:				
Dự phòng phải thu khó đòi	206	-	-	-
Chiết khấu hàng bán phải trả	17.469	12.841	-	-
Chi phí quảng cáo khuyến mại phải trả	21.740	20.037	-	-
Chi phí vận chuyển phải trả	7.426	6.328	-	-
Chi phí phải trả khác	5.519	2.094	-	-
Lỗ tính thuế mang sang	-	4.737	-	-
Lợi nhuận chưa thực hiện	3.591	3.117	-	-
Trừ đi: cấn trừ tài sản thuế thu nhập hoãn lại	(31.153)	-	-	-
	24.798	49.154	-	-
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả:				
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	(751.021)	(751.021)	-	-
Tài sản cố định hữu hình	(12.808)	-	-	-
Tài sản cố định vô hình	(106.785)	-	-	-
Phải thu khác	(3.533)	-	-	-
Thu nhập lãi phải thu trích trước	(130.465)	-	-	-
Trừ đi: cấn trừ thuế thu nhập hoãn lại phải trả	31.153	-	-	-
	(973.459)	(751.021)	-	-
	(948.661)	**(701.867)**	**-**	**-**

14.TÀI SẢN THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI VÀ THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI PHẢI TRẢ (TIẾP THEO)

(ii) Biến động các chênh lệch tạm thời trong năm như sau

	Tập đoàn			
	31/12/2010	Được ghi nhận vào thu nhập	Được ghi nhận vào ngày mua lại	31/12/2011
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Dự phòng phải thu khó đòi	-	206	-	206
Chiết khấu doanh thu phải trả	12.841	4.628	-	17.469
Chi phí khuyến mãi và quảng cáo phải trả	20.037	1.703	-	21.740
Chi phí vận chuyển phải trả	6.328	1.098	-	7.426
Chi phí phải trả khác	2.094	3.425	-	5.519
Lỗ tính thuế mang sang	4.737	(4.737)	-	-
Lợi nhuận chưa thực hiện	3.117	474	-	3.591
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	(751.021)	-	-	(751.021)
Tài sản cố định hữu hình	-	246	(13.054)	(12.808)
Tài sản cố định vô hình	-	1.505	(108.290)	(106.785)
Phải thu khác	-	(3.533)	-	(3.533)
Thu nhập lãi phải thu trích trước	-	(130.465)	-	(130.465)
	(701.867)	**(125.450)**	**(121.344)**	**(948.661)**

(iii) Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa được ghi nhận

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chưa được ghi nhận đối với các khoản mục sau:

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí phải trả khác	-	205	-	-
Lỗ tính thuế	58.760	7.150	53.630	893
	58.760	**7.355**	**53.630**	**893**

14.TÀI SẢN THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI VÀ THUẾ THU NHẬP HOÃN LẠI PHẢI TRẢ (TIẾP THEO)

Theo các quy định thuế hiện hành chênh lệch tạm thời được khấu trừ không bị hết hiệu lực. Lỗ tính thuế sẽ hết hiệu lực trong năm năm kể từ năm phát sinh. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại không được ghi nhận đối với các khoản mục này bởi vì không chắc chắn sẽ có đủ lợi nhuận tính thuế trong tương lai để Tập đoàn và Công ty có thể sử dụng các lợi ích thuế của các khoản mục đó.

Lỗ tính thuế hết hiệu lực trong các năm như sau:

Năm hết hạn	Tình hình quyết toán thuế	Số lỗ được khấu trừ	
		Tập đoàn	Công ty
		Triệu VND	Triệu VND
2014	Chưa quyết toán	9.000	3.572
2015	Chưa quyết toán	4.700	-
2016	Chưa quyết toán	235.015	210.948
		248.715	**214.520**

15.LỢI THẾ THƯƠNG MẠI

	Tập đoàn
	Triệu VND
Nguyên giá	
Số dư đầu năm	5.954
Tăng do hợp nhất kinh doanh	278.774
Số dư cuối năm	**284.728**
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	2.382
Khấu hao trong năm	5.241
Số dư cuối năm	**7.623**
Giá trị còn lại	
Số dư đầu năm	3.572
Số dư cuối năm	277.105

16.VAY VÀ NỢ NGẮN HẠN

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Vay ngắn hạn	1.298.728	1.084.303	2.000.000	-
Nợ dài hạn đến hạn trả (Thuyết minh 20)	733.669	40.371	630.000	-
	2.032.397	**1.124.674**	**2.630.000**	**-**

Điều kiện và điều khoản của các khoản vay ngắn hạn như sau:

	Loại tiền tệ	Lãi suất danh nghĩa	Tập đoàn		Công ty	
			31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
			Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Vay ngắn hạn						
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	VND	15,2%-18,7%	815.822	724.255	-	-
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo	USD	6,5%	1.536	37.049	-	-
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	VND	15,7%-18%	481.370	72.206	-	-
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo	USD	5,30% - 7,0%	-	16.134	-	-
Khoản vay không đảm bảo từ một công ty con	VND	15% - 18%	-	-	2.000.000	-
Khoản vay không đảm bảo từ Bên bán chính	VND	-	-	1.977	-	-
Khoản vay không đảm bảo từ Bên bán chính	USD	15%	-	27.003	-	-
Khoản vay không đảm bảo từ công ty mẹ	VND	15%	-	205.679	-	-
			1.298.728	**1.084.303**	**2.000.000**	**-**

16.VAY VÀ NỢ NGẮN HẠN (TIẾP THEO)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, các khoản vay ngân hàng được đảm bảo bằng các tài sản của Tập đoàn như sau:

i. Hàng tồn kho và các khoản phải thu khách hàng với giá trị ghi sổ là 5 triệu USD, tương đương 104.140 triệu VND (31/12/2010: 528.100 triệu VND và 15 triệu USD, tương đương 283.980 triệu VND).

ii. Tài sản cố định với giá trị ghi sổ là 367.466 triệu VND (31/12/2010: 267.399 triệu VND). Một phần của những tài sản cố định hữu hình với giá trị ghi sổ 310.560 triệu VND (31/12/2010: 177.237 triệu VND) cũng được sử dụng để đảm bảo cho những khoản vay dài hạn tương ứng với các khoản đảm bảo được công bố ở Thuyết minh số 20.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, khoản vay từ một công ty con của Công ty không có bảo đảm và chịu lãi suất năm dao động từ 15% đến 18% trong năm. Số vốn và lãi còn lại được trả theo thời hạn ghi trên hợp đồng cho vay.

17.THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Thuế thu nhập doanh nghiệp	202.630	104.132	-	5
Thuế giá trị gia tăng	41.071	25.378	-	-
Thuế xuất nhập khẩu	14.810	1.292	-	-
Thuế thu nhập cá nhân	11.580	-	2.159	-
Các loại thuế khác	21.268	22.040	3.034	1.355
	291.359	**152.842**	**5.193**	**1.360**

18.CHI PHÍ PHẢI TRẢ

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí quảng cáo và khuyến mại	177.364	192.374	-	-
Lãi vay phải trả	253.095	146.578	244.954	141.569
Chiết khấu hàng bán	69.876	51.362	-	-
Chi phí vận chuyển	29.703	25.516	-	-
Thưởng và lương tháng 13	50.755	18.163	1.470	712
Phí tư vấn	104.942	18.326	66.056	18.326
Phải trả cho xây dựng công trình	42.500	-	-	-
Thuế nhà thầu	33.273	15.367	27.217	14.805
Các khoản khác	62.876	35.152	-	255
	824.384	**502.838**	**339.697**	**175.667**

19.PHẢI TRẢ KHÁC

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Phải trả ngắn hạn khác				
Bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội	1.002	-	12	-
Mua trái phiếu Techcombank	-	982.648	-	982.648
Tiền gửi ngắn hạn của khách hàng	19.705	-	-	-
Chi phí lãi vay phải trả cho một công ty con	-	-	261.698	-
Phải trả khác	13.552	4.940	2	3
	34.259	987.588	261.712	982.651
Phải trả dài hạn khác				
Phải trả dài hạn khác cho một công ty con	-	-	256.195	-

Chi phí lãi vay ngắn hạn phải trả cho một công ty con không có đảm bảo và được trả theo thời hạn của hợp đồng vay.

Phải trả dài hạn khác cho một công ty con là 256.195 triệu VND gồm chi phí lãi vay và phí duy trì khoản vay, các chi phí này không có đảm bảo và được hoàn trả theo thời hạn của hợp đồng vay.

20. VAY VÀ NỢ DÀI HẠN

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Vay dài hạn (a)	3.329.726	222.233	2.000.000	-
Hối phiếu nhận nợ (b)	2.855.764	2.855.764	-	-
Trái phiếu và các khoản vay chuyển đổi (c)	1.957.960	1.957.960	1.957.960	1.957.960
Nợ thuê tài chính (d)	-	4.974	-	-
	8.143.450	5.040.931	3.957.960	1.957.960
Hoàn trả trong vòng 12 tháng (Thuyết minh 16)	(733.669)	(40.371)	(630.000)	-
Hoàn trả sau 12 tháng	**7.409.781**	**5.000.560**	**3.327.960**	**1.957.960**

Điều khoản và điều kiện của các khoản vay và nợ dài hạn như sau:

		Loại tiền tệ	Lãi suất danh nghĩa	Năm đáo hạn	Tập đoàn		Công ty	
					31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
					Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
a. Vay dài hạn	(a)							
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo		VND	9,6%-20%	2012-2016	1.080.302	147.480	-	-
Khoản vay ngân hàng có đảm bảo		USD	3,72%-3,83%	2014	2.249.424	13.990	-	-
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo		VND	18%	2016	-	45.815	-	-
Khoản vay ngân hàng không đảm bảo		USD	6,80%	2014	-	14.948	-	-
Khoản vay không đảm bảo từ một công ty con		VND	18%	2016	-	-	2.000.000	-
					3.329.726	**222.233**	**2.000.000**	**-**

20. VAY VÀ NỢ DÀI HẠN (TIẾP THEO)

		Loại tiền tệ	Lãi suất danh nghĩa	Năm đáo hạn	Tập đoàn		Công ty	
					31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
					Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
b. Hối phiếu nhận nợ	(b)	VND		**2016-2017**	**2.855.764**	**2.855.764**	**-**	**-**
c. Trái phiếu và các khoản vay chuyển đổi phát hành cho :								
TPG	(c.1)	VND	15%	2012	630.000	630.000	630.000	630.000
International Finance Corporation (IFC)	(c.2)	VND	8,0%-20,4%	2014-2016	760.000	760.000	760.000	760.000
Jade Dragon (Mauritius) Limited	(c.3)	USD	2%-6%	2015	567.960	567.960	567.960	567.960
					1.957.960	**1.957.960**	**1.957.960**	**1.957.960**
d. Nợ thuê tài chính								
Nợ thuê tài chính		VND	12%	2011-2013	-	804	-	-
Nợ thuê tài chính		USD	7%	2011-2013	-	4.170	-	-
					-	**4.974**	**-**	**-**

(a) Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, các khoản vay dài hạn gồm:

i. các khoản vay bằng VND là 430.302 triệu VND được đảm bảo bằng tài sản cố định hữu hình với giá trị ghi sổ là 310.560 triệu VND (31/12/2010: 177.237 triệu VND).

ii. khoản vay bằng VND là 650.000 triệu VND được đảm bảo bằng tài sản hình thành trong tương lai và quyền khai thác mỏ Núi Pháo và 68.521.729 cổ phiếu Techcombank được nắm giữ bởi Công ty, với hạn mức tín dụng tối đa là 2.376.900 triệu VND.

iii. khoản vay bằng USD tương đương 2.249.424 triệu VND chịu lãi suất LIBOR cộng lãi suất biên 3,5% một năm trong năm đầu tiên, LIBOR cộng 7% một năm trong năm thứ hai và LIBOR cộng 10% một năm trong năm thứ ba sau khi giải ngân. Số dư còn lại tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 được hoàn trả một lần vào ngày hết hạn.

Tập đoàn có quyền gia hạn khoản vay sau tháng thứ 12, 18, 24 và 30 dựa trên việc thanh toán phí gia hạn là 56.797 triệu VND đối với mỗi lần gia hạn. Hợp đồng vay này có hiệu lực trong 36 tháng.

20.VAY VÀ NỢ DÀI HẠN (TIẾP THEO)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, các khoản đầu tư vào các công ty con của Công ty TNHH Một Thành Viên Thực phẩm Ma San với giá trị ghi sổ là 679.023 triệu VND được thế chấp với ngân hàng để đảm bảo cho các khoản vay này.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Tập đoàn chưa giải ngân khoản tín dụng với hạn mức 90 triệu USD với các ngân hàng trong nước. Khoản tín dụng này được đảm bảo bằng 69.321.837 cổ phiếu của Techcombank nắm giữ bởi Công ty.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, vay dài hạn của Công ty bao gồm khoản vay bằng VND không được đảm bảo từ một công ty con là 2.000.000 triệu VND, khoản vay này không có đảm bảo và chịu lãi suất 18% một năm. Khoản vay này đáo hạn trong 5 năm kể từ ngày giải ngân, ngày 17 tháng 8 năm 2011. Số vốn gốc và lãi được trả vào ngày đáo hạn.

(b) Hối phiếu nhận nợ phải trả vào ngày 23 tháng 9 năm 2016 và ngày 23 tháng 9 năm 2017 lần lượt là 237.980 triệu VND và 2.617.784 triệu VND, liên quan đến việc mua lại Công ty TNHH Khai Thác Chế Biến Khoáng Sản Núi Pháo ("NPV") từ một nhà đầu tư nước ngoài cùng với các công ty liên quan của họ (gọi chung là "Bên bán chính") trong năm 2010. Các hối phiếu nhận nợ này được phát hành để mua lại NPV.

Ngoài các hối phiếu nhận nợ nêu trên, Tập đoàn đã phát hành các công cụ khác như là một phần của chi phí mua lại. Dưới đây là chi tiết tài chính và điều khoản thương mại của các công cụ đã phát hành. Các công cụ này chưa được ghi nhận trong báo cáo tài chính.

i. **Quyền chọn mua cổ phiếu phổ thông của Công ty** - Công ty phát hành cho bên bán chính quyền chọn mua 1.962.320 triệu VND cổ phiếu của Công ty với giá 65.915 VND mỗi cổ phiếu, tương đương 29.770.465 cổ phiếu của Công ty. Quyền chọn mua có thể được thực hiện bằng tiền mặt hoặc cấn trừ bằng hối phiếu nhận nợ do bên bán chính quyết định. Bên bán chính có thể thực hiện quyền chọn này từ năm thứ ba kể từ ngày 23 tháng 9 năm 2010 cho đến năm thứ năm. Công ty có thể yêu cầu bên bán chính thực hiện việc chuyển đổi bất kỳ khi nào khi giá cổ phiếu của Công ty vượt mức 65.915 VND trong 15 ngày liên tục, khi đó Công ty có thể trả hối phiếu nhận nợ đã phát hành cho bên bán chính hoặc là yêu cầu bên bán chính thực hiện quyền chọn của mình.

ii. **Điều chỉnh quyền sở hữu tại MR** - Tập đoàn ký một thỏa thuận với bên bán chính trong đó quy định Tập đoàn sẽ chuyển nhượng cho bên bán chính tối đa là 12% (tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 là 15%) lợi ích vốn chủ sở hữu trong MR của Tập đoàn nếu giá của các hàng hóa và các sản phẩm cùng loại làm từ vonfram tăng trên mức dao động đã xác định trong thỏa thuận. Đổi lại, bên bán chính sẽ chuyển nhượng cho Tập đoàn tối đa 4% (tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 là 5%) lợi ích vốn chủ sở hữu trong MR của bên bán chính nếu giá của các hàng hóa và các sản phẩm cùng loại làm từ vonfram giảm dưới mức dao động đã xác định trong thỏa thuận. Thỏa thuận này có thể được thực hiện trong vòng 15 ngày kể từ ngày báo cáo kiểm toán của NPV được phát hành cho năm sau năm mà NPV sản xuất hơn 300.000 tấn chứa vonfram trioxit. Bất kỳ sự điều chỉnh tiềm tàng nào trong việc sở hữu của MR sẽ được bao gồm trong quyền chọn mua và các quyền chọn bán như mô tả trong thuyết minh dưới đây mà không tính đến bất kỳ điều chỉnh nào cho mức phí để thực hiện các quyền chọn trên.

iii. **Quyền chọn mua và quyền chọn bán cổ phiếu của MR** - bên bán chính phát hành cho Tập đoàn quyền chọn mua toàn bộ phần sở hữu của bên bán chính trong MR bằng tiền mặt trong vòng ba năm, mà nó sẽ tăng lợi ích kinh tế của Tập đoàn trong MR từ 65% lên đến 80%. Giá mua được xác định theo từng quý trong vòng ba năm và dao động từ 1.164.320 triệu VND đến 1.710.000 triệu VND. Đổi lại, Công ty phát hành cho bên bán chính quyền chọn bán toàn bộ phần sở hữu của bên bán chính trong MR để mua cổ phiếu phổ thông của Công ty với giá trị là 1.710.000 triệu VND trong vòng một tháng sau khi kết thúc giai đoạn ba năm kể trên tại mức giá 65.915 VND mỗi cổ phiếu.

20.VAY VÀ NỢ DÀI HẠN (TIẾP THEO)

(c.1) Trái phiếu dài hạn phát hành cho TPG bao gồm (i) ba trái phiếu có thể chuyển đổi, với mệnh giá mỗi trái phiếu là 180.000 triệu VND, được phát hành cho Công ty TNHH TPG Star Masan, Công ty TNHH TPG Star Masan II, và Công ty TNHH TPG Star Masan III (được gọi chung là "TPG"); và (ii) trái phiếu có thể chuyển đổi với mệnh giá là 90.000 triệu VND phát hành cho Công ty TNHH TPG Star Masan.

Bên cạnh các điều khoản khác, thỏa thuận này bao gồm các điều khoản sau:

i. Các trái phiếu này có lãi suất là 15% một năm, tính cộng dồn hàng năm và phải trả khi trái phiếu đáo hạn. Tiền lãi không được trả nếu quyền chuyển đổi được thực hiện. Các trái phiếu này sẽ đáo hạn vào ngày 10 tháng 11 năm 2012.

ii. Các trái phiếu này có thể được chuyển đổi thành 30.922.285 cổ phiếu phổ thông do Công ty phát hành từ ngày 1 tháng 4 năm 2011 đến ngày hết hạn trái phiếu theo sự lựa chọn của trái chủ. Tuy nhiên, tại bất kỳ thời điểm nào sau khi các báo cáo tài chính hợp nhất được kiểm toán cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2010 được cung cấp cho trái chủ, và giá giao dịch của các cổ phiếu phổ thông được niêm yết của Công ty cao hơn 200% so với giá chuyển đổi có thể áp dụng trong thời gian liên tục 90 ngày giao dịch, Công ty có quyền yêu cầu chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu phổ thông theo giá chuyển đổi đó.

iii. Các trái phiếu được đảm bảo bằng 4.410.000 cổ phiếu của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San.

(c.2) Khoản vay này là khoản vay chuyển đổi, với số tiền gốc là 760.000 triệu VND được ký với Công ty Tài chính Quốc tế ("IFC"), trong đó 190.000 triệu VND có thể được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông của Công ty.

Bên cạnh các điều khoản khác, thỏa thuận này bao gồm các điều khoản sau:

i. Lãi suất của khoản vay là 8% một năm từ ngày giải ngân đến ngày 15 tháng 4 năm 2012 và là 20,4% một năm từ ngày 15 tháng 4 năm 2012 đến ngày hết hạn cho phần khoản vay có thể được chuyển đổi. Lãi suất của khoản vay là 20,4% một năm cho phần khoản vay không được chuyển đổi từ ngày 15 tháng 4 năm 2013 đến ngày 15 tháng 4 năm 2016. Khoản vay này đáo hạn ngày 15 tháng 4 năm 2016. Tập đoàn trích trước lãi vay dựa trên lãi suất danh nghĩa.

ii. IFC có thể thực hiện quyền chọn để chuyển đổi ở mức tối đa là 190.000 triệu VND, trong tổng nợ gốc và có thể yêu cầu Công ty niêm yết các cổ phiếu chuyển đổi này. Có hai kỳ chuyển đổi: kỳ đầu tiên bắt đầu sau 12 tháng kể từ ngày 11 tháng 5 năm 2010 và kết thúc sau 36 tháng sau ngày 31 tháng 5 năm 2010, kỳ chuyển đổi thứ hai bắt đầu từ sau 36 tháng kể từ ngày 11 tháng 5 năm 2010 và kết thúc vào ngày 15 tháng 4 năm 2016. Lãi vay phải trả sẽ tiếp tục được trích trước và phần thanh toán cho phần phụ trội sẽ được trả cho các khoản vay chuyển đổi nếu IFC không thực hiện quyền chuyển đổi trong kỳ chuyển đổi đầu tiên.

iii. Giá chuyển đổi được xác định dựa trên kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010 của Tập đoàn và sẽ được điều chỉnh cho bất kỳ sự suy giảm nào mà đã được nêu trong thỏa thuận và phụ thuộc vào xác nhận của một đại diện độc lập đối với việc tính toán này.

iv. Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San bảo lãnh cho khoản vay này. Khoản vay này được đảm bảo bởi 2.800.000 cổ phiếu phổ thông của Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San.

20.VAY VÀ NỢ DÀI HẠN (TIẾP THEO)

(c.3) Khoản vay này là khoản vay có thể chuyển đổi bằng Đô la Mỹ với nợ gốc là 30 triệu Đô la Mỹ.

Bên cạnh các điều khoản khác, thỏa thuận này bao gồm các điều khoản sau:

i. Lãi suất của khoản vay này gồm hai phần: lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại. Lãi suất hoãn lại sẽ không được trả nếu khoản vay này được chuyển đổi. Trong thời hạn từ ngày 15 tháng 12 năm 2010 đến ngày 14 tháng 12 năm 2012, lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại lần lượt là 2% một năm và 6% một năm. Trong thời hạn từ ngày 15 tháng 12 năm 2012 đến ngày 14 tháng 12 năm 2013, lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại lần lượt là 4% một năm và 4% một năm. Trong thời hạn từ ngày 15 tháng 12 năm 2013 đến ngày 14 tháng 12 năm 2015, lãi suất danh nghĩa và lãi suất hoãn lại lần lượt là 6% một năm và 2% một năm. Khoản vay này đến hạn vào ngày 14 tháng 12 năm 2015. Lãi suất danh nghĩa được tính cộng dồn theo ngày và lãi suất hoãn lại được tính cộng dồn theo năm.

ii. Khoản vay này có thể chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông của Công ty vào bất kỳ thời điểm nào sau hai năm kể từ ngày 15 tháng 12 năm 2010 đến ngày đến hạn của khoản vay.

iii. Giá chuyển đổi được xác định là 65.000 VND cho mỗi cổ phiếu.

iv. Tập đoàn còn ký kết một hợp đồng với Công ty Cổ phần Ma San mà theo đó Công ty này sẽ đảm nhận rủi ro và nghĩa vụ trong việc mua và trả một khoản tiền mặt là 30 triệu USD cộng lãi hoãn lại phải trả cho 9.000.000 cổ phiếu trong trường hợp bên cho vay không thực hiện quyền chuyển đổi cổ phiếu.

21.DỰ PHÒNG TRỢ CẤP THÔI VIỆC

Biến động dự phòng trợ cấp thôi việc trong năm như sau:

	Tập đoàn	
	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND
Số dư đầu năm	4.552	1.895
Mua lại từ hợp nhất kinh doanh	2.805	-
Số trích lập dự phòng trong năm	1.855	4.228
Số sử dụng dự phòng trong năm	(648)	(1.571)
Số dư cuối năm	**8.564**	**4.552**

21.DỰ PHÒNG TRỢ CẤP THÔI VIỆC (TIẾP THEO)

Theo Bộ luật Lao động Việt Nam, khi nhân viên làm việc cho công ty từ 12 tháng trở lên ("nhân viên đủ điều kiện") tự nguyện chấm dứt hợp đồng lao động của mình thì bên sử dụng lao động phải thanh toán tiền trợ cấp thôi việc cho nhân viên đó tính dựa trên số năm làm việc và mức lương tại thời điểm thôi việc của nhân viên đó. Dự phòng trợ cấp thôi việc được lập trên cơ sở mức lương hiện tại của nhân viên và thời gian họ làm việc cho Công ty.

Theo Luật Bảo hiểm Xã hội, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2009, Tập đoàn và các nhân viên phải đóng vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp do Bảo hiểm Xã hội Việt Nam quản lý. Mức đóng bởi mỗi bên được tính bằng 1% của mức thấp hơn giữa lương cơ bản của nhân viên hoặc 20 lần mức lương tối thiểu chung được Chính phủ quy định trong từng thời kỳ. Với việc áp dụng chế độ bảo hiểm thất nghiệp, Tập đoàn không phải lập dự phòng trợ cấp thôi việc cho thời gian làm việc của nhân viên sau ngày 1 tháng 1 năm 2009. Tuy nhiên, trợ cấp thôi việc phải trả cho các nhân viên đủ điều kiện hiện có tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008 sẽ được xác định dựa trên số năm làm việc của nhân viên được tính đến 31 tháng 12 năm 2008 và mức lương bình quân của họ trong vòng sáu tháng trước thời điểm thôi việc.

Cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011, Tập đoàn đã đóng góp 5.650 triệu VND (2010: 1.599 triệu VND) và Công ty đã đóng góp 39 triệu VND (2010: 23 triệu VND) vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp và khoản này được ghi nhận như là một phần chi phí nhân công trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

22.VỐN CỔ PHẦN VÀ THẶNG DƯ VỐN

Vốn cổ phần được duyệt và đã phát hành của Công ty là:

	31/12/2011		31/12/2010	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Vốn cổ phần được duyệt	515.272.269	5.152.723	515.272.269	5.152.723
Vốn cổ phần đã phát hành				
Cổ phiếu phổ thông	515.272.269	5.152.723	515.272.269	5.152.723
Thặng dư vốn cổ phần	-	2.166.136	-	2.166.136

Cổ phiếu phổ thông có mệnh giá là 10.000 VND. Mỗi cổ phiếu phổ thông tương ứng với một phiếu biểu quyết tại các cuộc họp cổ đông của Công ty. Các cổ đông được nhận cổ tức mà Công ty công bố vào từng thời điểm. Tất cả cổ phiếu phổ thông đều có thứ tự ưu tiên như nhau đối với tài sản còn lại của Công ty. Các quyền lợi của các cổ phiếu đã được Công ty mua lại đều bị tạm ngừng cho tới khi chúng được phát hành lại.

Thặng dư vốn cổ phần là phần chênh lệch giữa giá bán và mệnh giá của các cổ phiếu được phát hành.

22.VỐN CỔ PHẦN VÀ THẶNG DƯ VỐN (TIẾP THEO)

Biến động vốn cổ phần trong năm như sau:

	2011		2010	
	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND	Số lượng cổ phiếu	Triệu VND
Số dư đầu năm	515.272.269	5.152.723	485.399.820	4.853.998
Phát hành cổ phiếu mới bằng tiền mặt	-	-	29.872.449	298.725
Số dư cuối năm	**515.272.269**	**5.152.723**	**515.272.269**	**5.152.723**

23.VỐN KHÁC CỦA CHỦ SỞ HỮU

Vốn khác của chủ sở hữu phản ánh giá trị hợp lý các cổ phiếu của Công ty sẽ được phát hành để mua lại lợi ích liên quan đến công ty con và công ty liên kết. Giá trị hợp lý của các cổ phiếu này đã được tính tại ngày mua. Trong năm, vốn khác của chủ sở hữu tăng thêm do việc mua lại 2.834.402 trái phiếu chuyển đổi của Techcombank (Thuyết minh 12(a)).

24.TỔNG DOANH THU

Tổng doanh thu thể hiện tổng giá trị hàng bán và dịch vụ đã cung cấp được ghi trên hóa đơn không bao gồm thuế giá trị gia tăng.

Doanh thu thuần bao gồm:

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tổng doanh thu				
▪ Bán thành phẩm	7.238.994	5.689.209	-	-
▪ Dịch vụ và doanh thu khác	9	289	-	-
Các khoản giảm trừ				
▪ Chiết khấu hàng bán	(119.856)	(103.211)	-	-
▪ Hàng bán bị trả lại	(62.298)	-	-	-
Doanh thu thuần	**7.056.849**	**5.586.287**	**-**	**-**

25.GIÁ VỐN HÀNG BÁN

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Tổng giá vốn hàng bán				
▪ Thành phẩm đã bán	3.911.343	3.186.842	-	-
▪ Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	86.491	7.775	-	-
	3.997.834	**3.194.617**	**-**	**-**

26.DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Doanh thu lãi vay từ:				
▪ Tiền gửi	917.948	239.657	138.407	115.584
▪ Cho cá nhân vay	-	7.055	-	-
▪ Đầu tư trái phiếu	75.265	7.438	75.265	-
▪ Cho công ty con vay	-	-	256.692	19.080
▪ Thu lại từ công ty mẹ	110.997	103.255	110.997	96.332
▪ Cho công ty mẹ vay	20.748	-	20.748	6.923
Lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái	54.598	19.029	43.475	17.524
Bất lợi thương mại	-	1.239.714	-	-
Doanh thu tài chính khác	5.650	4.771	-	-
	1.185.206	**1.620.919**	**645.584**	**255.443**

27.CHI PHÍ TÀI CHÍNH

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí lãi vay từ:				
▪ Ngân hàng	153.847	92.918	-	-
▪ Các trái chủ	162.404	140.711	162.404	140.711
▪ Công ty con	-	-	538.642	6.923
Lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái	19.273	29.781	8.646	15.687
Chi phí tài chính khác	12.201	6.867	7.965	5.694
	347.725	**270.277**	**717.657**	**169.015**

28.THU NHẬP KHÁC

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Thu từ thanh lý tài sản cố định	2.406	3.394	-	-
Thu từ bán phế liệu	12.499	9.639	-	-
Thu nhập khác	7.264	6.337	-	-
	22.169	**19.370**	**-**	**-**

29.CHI PHÍ KHÁC

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Giá trị ghi sổ của tài sản cố định đã thanh lý	7.616	3.925	-	-
Chi phí bán phế liệu	12.174	3.649	-	-
Phạt thuế	3.315	1.897	-	-
Chi phí khác	3.198	1.691	73	-
	26.303	**11.162**	**73**	**-**

30.LỢI NHUẬN TỪ CÔNG TY LIÊN KẾT

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Lợi nhuận từ công ty liên kết	969.019	414.551	-	-
Phân bổ lợi thế thương mại	(576.286)	(253.953)	-	-
	392.733	**160.598**	**-**	**-**

31.THUẾ THU NHẬP

a. Ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

	Tập đoàn		Công ty	
	2011	2010	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Chi phí thuế hiện hành				
Năm hiện hành	242.683	140.060	-	-
Dự phòng thiếu trong những năm trước	4.431	578	-	-
	247.114	**140.638**	**-**	**-**
Chi phí/(thu nhập) thuế thu nhập hoãn lại				
Phát sinh và hoàn nhập chênh lệch tạm thời	125.450	(22.914)	-	-
Lợi ích lỗ tính thuế được ghi nhận	-	(820)	-	-
	125.450	(23.734)	-	-
Chi phí thuế thu nhập	**372.564**	**116.904**	**-**	**-**

31.THUẾ THU NHẬP (TIẾP THEO)

b. Đối chiếu thuế suất thực tế

Tập đoàn

	2011		2010	
	%	Triệu VND	%	Triệu VND
Lợi nhuận trước thuế		2.868.572		2.746.121
Thuế tính theo thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty	25,00%	717.143	25,00%	686.531
Ảnh hưởng của các mức thuế suất khác áp dụng cho các công ty con	(11,80%)	(338.558)	(8,48%)	(232.757)
Chi phí không được khấu trừ thuế	1,37%	39.313	0,48%	13.109
Thu nhập không bị tính thuế	(3,42%)	(98.183)	(12,75%)	(350.078)
Tài sản thuế hoãn lại không được ghi nhận	1,84%	52.739	0,21%	5.647
Lỗ tính thuế đã sử dụng nhưng chưa được ghi nhận trước đây	(0,15%)	(4.321)	(0,22%)	(6.126)
Dự phòng thiếu trong những năm trước	0,15%	4.431	0,02%	578
	12,99%	**372.564**	**4,26%**	**116.904**

Thu nhập miễn thuế phản ánh ảnh hưởng thuế đối với bất lợi thương mại và lợi nhuận trong công ty liên kết.

Công ty

	2011		2010	
	%	Triệu VND	%	Triệu VND
(Lỗ)/lợi nhuận trước thuế		(222.633)		24.137
Thuế tính theo thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty	(25,00%)	(55.658)	25,00%	6.034
Chi phí không được khấu trừ thuế	1,31%	2.921	0,38%	92
Lỗ tính thuế đã sử dụng nhưng chưa được ghi nhận trước đây	-	-	(25,38%)	(6.126)
Tài sản thuế hoãn lại không được ghi nhận	23,69%	52.737	-	-
	-	**-**	**-**	**-**

31.THUẾ THU NHẬP (TIẾP THEO)

c. Thuế suất áp dụng

Công ty có nghĩa vụ nộp cho nhà nước thuế thu nhập doanh nghiệp bằng 25% trên lợi nhuận chịu thuế.

Các công ty con của Công ty hưởng các mức ưu đãi miễn giảm thuế suất khác nhau.

d. Các khoản thuế tiềm ẩn

Luật thuế và việc áp dụng các luật này tại Việt Nam phụ thuộc vào diễn giải và thay đổi theo thời gian, từ Cục thuế này đến Cục thuế khác. Tình hình quyết toán thuế có thể phụ thuộc vào việc xem xét và điều tra của các cơ quan thuế, cơ quan có thẩm quyền phạt, đánh thuế và tính lãi. Điều này có thể làm cho rủi ro về thuế ở Việt Nam là lớn hơn so với các nước khác. Ban Giám đốc cho rằng họ đã tính đủ nghĩa vụ thuế phải trả theo diễn giải về luật thuế của họ, bao gồm các yêu cầu về chuyển giá và cách tính thuế thu nhập doanh nghiệp. Tuy nhiên, các cơ quan thuế liên quan có thể có những cách hiểu khác nhau và có thể gây ảnh hưởng đáng kể.

32.CÁC GIAO DỊCH CHỦ YẾU VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Cùng với số dư của bên liên quan và các giao dịch trình bày trong thuyết minh khác trong báo cáo tài chính này, Tập đoàn có các giao dịch chủ yếu với các bên liên quan trong kỳ như sau:

Tập đoàn

Bên liên quan	Tính chất giao dịch	2011	2010
		Triệu VND	Triệu VND
Công ty mẹ			
Công ty Cổ phần Ma San	Chi phí lãi vay và thuế nhà thầu được chia sẻ bởi công ty mẹ	123.974	106.472
	Khoản cho công ty mẹ vay	715.000	806.200
	Thu nhập lãi vay từ công ty mẹ	20.748	6.923
	Mua dịch vụ	-	540
	Bán hàng hóa	-	44
	Chi phí được chia sẻ bởi công ty mẹ	1.801	3.089
Các bên liên quan khác			
Công ty Cổ phần Dịch vụ Toàn cầu Ma San	Phí bảo trì	10.717	4.115
	Mua tài sản cố định	2.505	468
Công ty Cổ phần Bất động sản Ma San	Phí dịch vụ	12.797	3.754
	Xây dựng	-	6.321
	Thu nhập từ cho thuê	91	103
Thành viên Hội đồng Quản trị	Thù lao trả cho thành viên trong Hội đồng Quản trị	48.286	1.339
	Vốn góp	-	20.000

32.CÁC GIAO DỊCH CHỦ YẾU VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN (TIẾP THEO)

Công ty

Bên liên quan	Tính chất giao dịch	2011	2010
		Triệu VND	Triệu VND
Công ty mẹ			
Công ty Cổ phần Ma San	Chi phí lãi vay và thuế nhà thầu được chia sẻ bởi công ty mẹ	123.974	106.472
	Khoản cho công ty mẹ vay	715.000	806.200
	Thu nhập lãi từ khoản cho công ty mẹ vay	20.748	6.932
	Chi phí được chia sẻ bởi công ty mẹ	1.801	3.089
Các bên liên quan khác			
Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San	Khoản vay nhận từ công ty con	4.715.000	806.200
	Chi phí lãi vay từ các khoản cho vay ngắn hạn	282.447	6.923
	Chi phí lãi vay từ các khoản cho vay dài hạn	134.440	-
	Phí duy trì khoản vay	121.755	-
Công ty Cổ Phần Tầm Nhìn Ma San	Khoản cho công ty con vay	2.136.347	447.381
Công ty Cổ Phần Tài Nguyên Ma San	Thu nhập lãi từ khoản cho công ty con vay	13.775	19.080
	Thu nhập lãi từ khoản dài hạn cho công ty con vay	121.162	-
	Thu nhập từ phí duy trì khoản vay	121.755	-
Thành viên Hội đồng Quản trị	Thù lao trả cho thành viên trong Hội đồng Quản trị	4.985	1.339
	Vốn góp	-	20.000

33.CÁC CAM KẾT

a. Chi tiêu vốn

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Tập đoàn có các cam kết vốn sau đã được duyệt nhưng chưa được phản ánh trên bảng cân đối kế toán như sau:

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Đã duyệt và đã ký kết hợp đồng	1.577.637	78.881	-	-
Đã duyệt nhưng chưa ký kết hợp đồng	235.345	639.581	-	-
	1.812.982	**718.462**	**-**	**-**

b. Thuê

Các khoản tiền thuê tối thiểu phải trả cho các hợp đồng thuê hoạt động không được hủy ngang như sau:

	Tập đoàn		Công ty	
	31/12/2011	31/12/2010	31/12/2011	31/12/2010
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Trong vòng một năm	62.198	36.057	23.619	1.570
Từ hai đến năm năm	103.647	49.274	35.738	870
Trên năm năm	34.450	35.653	-	-
	200.295	**120.984**	**59.357**	**2.440**

34.LÃI TRÊN CỔ PHIẾU

a. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Việc tính lãi cơ bản trên cổ phiếu tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 được dựa trên lợi nhuận phân bổ cho cổ đông phổ thông của Tập đoàn là 1.973.149 triệu VND (2010: 2.283.039 triệu VND) và số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền đang lưu hành trong năm là 678.369.685 cổ phiếu (2010: 492.546.102 cổ phiếu), được tính như sau:

34.LÃI TRÊN CỔ PHIẾU (TIẾP THEO)

(i) Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông

	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND
Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	1.973.149	2.283.039

(ii) Số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành

	2011	2010
Số cổ phiếu phổ thông đã phát hành đầu năm	515.272.269	485.399.820
Ảnh hưởng của cổ phiếu trả bằng tiền mặt	-	7.146.282
Ảnh hưởng của cổ phiếu đã phát hành riêng lẻ sau một thời gian	152.579.160	-
Ảnh hưởng của công cụ vốn phát hành để mua thêm lợi ích trong một công ty liên kết	10.518.256	-
Số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông tại thời điểm cuối năm	**678.369.685**	**492.546.102**

b. Lãi suy giảm trên cổ phiếu

Việc tính toán lãi suy giảm trên cổ phiếu tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 dựa trên số lợi nhuận phân bổ cho cổ đông phổ thông và số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông đang lưu hành sau khi điều chỉnh cho ảnh hưởng của tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng suy giảm phát sinh từ các trái phiếu chuyển đổi và các thỏa thuận phát hành cổ phiếu trong tương lai.

(i) Lợi nhuận thuần thuộc về cổ đông phổ thông (suy giảm)

	2011	2010
	Triệu VND	Triệu VND
Lợi nhuận thuần phân bổ cho cổ đông phổ thông (cơ bản)	1.973.149	2.283.039
Chia sẻ lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông thiểu số, sau thuế	14.510	-
Lợi nhuận thuần phân bổ cho cổ đông phổ thông (suy giảm)	**1.987.659**	**2.283.039**

Lợi nhuận thuần suy giảm phân bổ cho các cổ đông có bao gồm lợi nhuận thuần phân bổ cho các cổ đông thiểu số.

34.LÃI TRÊN CỔ PHIẾU (TIẾP THEO)

(ii) Số cổ phiếu thường bình quân gia quyền (suy giảm)

	2011	2010
Số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông (cơ bản)	678.369.685	492.546.102
Ảnh hưởng của việc chuyển đổi các công cụ tài chính và quyền chọn mua cổ phiếu phổ thông	109.586.687	45.466.420
Số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông (suy giảm)	**787.956.372**	**538.012.522**

35.THÙ LAO BẰNG CỔ PHIẾU

Trước ngày 1 tháng 1 năm 2011, một số nhân viên nhất định và các nhân sự chủ chốt được quyền mua cổ phần của công ty con theo mệnh giá, quyền này sẽ kết thúc khi nhân viên đó nghỉ việc. Cổ phiếu được phát hành hàng tháng. Từ ngày 1 tháng 1 năm 2011, các cổ phiếu không được phát hành hàng tháng mà được phát hành định kỳ khi được các cổ đông phê duyệt.

Số lượng cổ phiếu của công ty con đã phát hành và sẽ phát hành cho nhân viên đối với công sức đóng góp như sau:

	2011	2010
Nhân viên	683.466	847.623
Thành viên Ban Giám đốc (trừ số lượng nhân viên)	268.334	184.208

Trong số các cổ phiếu nói trên, tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, công ty con trên của Công ty đã cam kết phát hành 324.268 cổ phiếu cho nhân viên đối với công sức đóng góp từ tháng 4 đến tháng 12 năm 2011.

Trước khi niêm yết, Công ty đã ký kết các hợp đồng phát hành quyền chọn mua cổ phiếu cho Ban Giám đốc cho phép mua dựa trên một tỷ lệ phần trăm cổ phiếu suy giảm toàn phần. Các hợp đồng này đã được phê duyệt bởi cổ đông của Công ty vào ngày 9 tháng 10 năm 2009. Giai đoạn thực hiện kế hoạch là trong vòng 3 và 6 năm kể từ ngày ký kết hợp đồng. Giá mua phụ thuộc vào giá thị trường của cổ phiếu là 10.000 VND hoặc 23.463 VND trên một cổ phiếu. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, giá mua là 23.463 VND. Những quyền chọn mua được phát hành trước khi niêm yết và không có điều kiện dịch vụ nào gắn liền với quyền chọn mua này. Số lượng cổ phiếu lựa chọn tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 là 37.128.838 cổ phiếu (31/12/2010: 36.588.111 cổ phiếu).

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm thiết lập, phát triển và quản lý các chính sách quản lý rủi ro của Tập đoàn.

a. Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro tổn thất tài chính khi khách hàng hay các đối tác liên quan không thực hiện các nghĩa vụ tài chính và các nghĩa vụ theo hợp đồng đối với Tập đoàn và Công ty khi đến hạn.

Xem Thuyết minh 6 thể hiện các chính sách quản lý rủi ro tín dụng của Tập đoàn và Công ty.

b. Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro mà Tập đoàn và Công ty sẽ gặp khó khăn trong việc thực hiện các nghĩa vụ gắn liền với các khoản nợ phải trả tài chính mà các khoản nợ này sẽ được thanh toán bằng tiền hoặc tài sản tài chính khác.

Phương pháp quản lý rủi ro thanh khoản của Tập đoàn và Công ty là đảm bảo đến mức cao nhất có thể rằng Tập đoàn và Công ty sẽ luôn có đủ thanh khoản để thanh toán các khoản nợ tài chính khi đến hạn, bất kể điều kiện bình thường hay điều kiện khó khăn, mà không phát sinh lỗ ngoài dự kiến hoặc ảnh hưởng đến danh tiếng của Tập đoàn.

Thông thường Tập đoàn đảm bảo đủ lượng tiền mặt để đáp ứng các chi phí hoạt động kinh doanh, gồm việc đáp ứng các nghĩa vụ tài chính; ngoại trừ ảnh hưởng tiềm tàng của các trường hợp ngoài dự kiến, như thảm họa thiên nhiên.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, các khoản nợ tài chính có khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định được bao gồm cả khoản thanh toán tiền lãi ước tính có thời gian đáo hạn theo hợp đồng như sau:

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

Tập đoàn

	Giá trị ghi sổ	Dòng tiền theo hợp đồng	Trong vòng 1 năm	1 – 2 năm	2 – 5 năm	Trên 5 năm
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Vay và nợ ngắn hạn	1.298.728	(1.350.857)	(1.350.857)	-	-	-
Phải trả người bán	422.772	(422.772)	(422.772)	-	-	-
Phải trả nhân viên	12.618	(12.618)	(12.618)	-	-	-
Chi phí phải trả	824.384	(824.384)	(824.384)	-	-	-
Phải trả khác	34.259	(34.259)	(34.259)	-	-	-
Vay dài hạn	3.329.726	(4.357.949)	(419.353)	(791.319)	(3.147.277)	-
Hối phiếu nhận nợ	2.855.764	(2.855.764)	-	-	(237.980)	(2.617.784)
Trái phiếu dài hạn đã phát hành	1.957.960	(2.133.346)	(993.611)	(452.506)	(687.229)	-
	10.736.211	**(11.991.949)**	**(4.057.854)**	**(1.243.825)**	**(4.072.486)**	**(2.617.784)**

Công ty

	Giá trị ghi sổ	Dòng tiền theo hợp đồng	Trong vòng 1 năm	1 – 2 năm	2 – 5 năm	Trên 5 năm
	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Vay và nợ ngắn hạn	2.000.000	(2.344.942)	(2.344.942)	-	-	-
Phải trả người bán	523	(523)	(523)	-	-	-
Chi phí phải trả	339.697	(339.697)	(339.697)	-	-	-
Phải trả khác	261.712	(261.712)	(261.712)	-	-	-
Vay và nợ dài hạn	2.256.195	(4.697.271)	-	-	(4.697.271)	-
Trái phiếu dài hạn đã phát hành	1.957.960	(2.133.346)	(993.611)	(452.506)	(687.229)	-
	6.816.087	**(9.777.491)**	**(3.940.485)**	**(452.506)**	**(5.384.500)**	**-**

Ban Giám đốc không kỳ vọng rằng các dòng tiền được trình bày trên bảng phân tích khả năng đáo hạn của Tập đoàn và Công ty có thể phát sinh sớm hơn một cách đáng kể hoặc có những giá trị chênh lệch đáng kể.

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

c. Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường là rủi ro phát sinh do có sự thay đổi về giá thị trường, như tỷ giá hối đoái và lãi suất ảnh hưởng đến thu nhập của Tập đoàn hoặc giá trị của các công cụ tài chính. Mục tiêu của việc quản lý rủi ro thị trường là quản lý và kiểm soát mức độ rủi ro thị trường trong phạm vi có thể chấp nhận được và tối ưu hóa khả năng thu hồi lợi nhuận.

Rủi ro tiền tệ

Tập đoàn gặp rủi ro tiền tệ đối với doanh thu, mua hàng và các khoản vay có gốc bằng loại tiền tệ khác với đồng tiền chức năng của Tập đoàn. Loại tiền tệ sử dụng trong các giao dịch này chủ yếu có gốc bằng Đô la Mỹ (USD), Đô la Úc (AUD) và Euro (EUR).

Tập đoàn đã ký kết một hợp đồng kỳ hạn để quản lý rủi ro tỷ giá. Giá trị hợp đồng là 10,46 triệu USD và đáo hạn trong vòng một năm.

Đối với các khoản mục tài sản và nợ phải trả có gốc bằng ngoại tệ, chính sách của Tập đoàn là đảm bảo cho mức độ rủi ro tiền tệ thuần được giữ ở một mức có thể chấp nhận được thông qua việc tham gia các hợp đồng mua bán ngoại tệ ở tỷ giá giao ngay để xử lý việc thiếu hụt hay thặng dư tiền tệ trong ngắn hạn.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, tình hình tài sản/(nợ phải trả) thuần của Tập đoàn và Công ty như sau:

	Tập đoàn			Công ty
	USD	AUD	EUR	USD
Tiền và các khoản tương đương tiền	110.370.528	-	1.284.391	9.590.493
Phải thu khách hàng	6.800.480	-	1.392.000	6.036.164
Tài sản tiền tệ khác	1.414.721	-	-	1.398.500
Phải trả người bán	(1.717.403)	(183.397)	(1.093.544)	(6.036.164)
Vay và nợ ngắn hạn	(73.755)	-	-	-
Vay và nợ dài hạn	(108.000.000)	-	-	-
Chi phí phải trả	(4.752.148)	(673.223)	-	(2.565.697)
	4.042.423	**(856.620)**	**1.582.847**	**8.423.296**

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

Bảng sau đây trình bày tỷ giá hối đoái áp dụng bởi Tập đoàn và Công ty:

	Tập đoàn	Công ty
	Tỷ giá hối đoái tại 31/12/2011	Tỷ giá hối đoái tại 31/12/2011
	VND	VND
1 USD	20.828	20.828
1 AUD	21.772	-
1 EUR	27.700	-

Dưới đây là bảng phân tích các tác động có thể xảy ra đối với lợi nhuận thuần của Tập đoàn và lỗ thuần Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 sau khi xem xét mức hiện tại của tỷ giá hối đoái và sự biến động trong quá khứ cũng như kỳ vọng của thị trường tại ngày 31 tháng 12 năm 2011. Việc phân tích này giả định các yếu tố khác, đặc biệt là lãi suất, không thay đổi:

	Tập đoàn	Công ty
	Tăng/(giảm) lợi nhuận thuần tại 31/12/2011	Giảm lỗ thuần tại 31/12/2011
	Triệu VND	Triệu VND
USD (10%)	21.824	13.158
AUD (3%)	(487)	-
EUR (1%)	381	-
	21.718	**13.158**

Biến động ngược lại của tỷ giá các đồng tiền có thể có cùng mức độ tác động nhưng ngược chiều đối với lợi nhuận/(lỗ) thuần của Tập đoàn và Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2011.

Rủi ro lãi suất

Mức biến động lãi suất của Tập đoàn chủ yếu liên quan đến tài sản tài chính và nợ phải trả có lãi suất thả nổi. Rủi ro lãi suất được quản lý bởi Tập đoàn trên cơ sở liên tục với mục tiêu chính là giảm thiểu chi phí lãi vay có khả năng chịu ảnh hưởng bởi các biến động bất lợi về lãi suất.

Tập đoàn không phòng ngừa rủi ro biến động về lãi suất đối với các khoản vay chịu lãi suất.

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

Tại ngày lập báo cáo tình hình lãi suất của các công cụ tài chính chịu lãi suất của Tập đoàn như sau:

	Tập đoàn	Công ty
	31/12/2011	31/12/2011
	Triệu VND	Triệu VND
Công cụ lãi suất cố định		
Các khoản tương đương tiền (Thuyết minh 5)	9.397.876	1.487.452
Đầu tư ngắn hạn (Thuyết minh 12)	1.222.500	373.000
Phải thu dài hạn từ một công ty con (Thuyết minh 6)	-	2.000.000
Khoản vay từ một công ty con vay – ngắn hạn (Thuyết minh 16)	-	(2.000.000)
Vay ngắn hạn (Thuyết minh 16)	(358.884)	-
Vay dài hạn (Thuyết minh 20)	(2.607.960)	(1.957.960)
Khoản vay từ một công ty con – dài hạn (Thuyết minh 20)	-	(2.000.000)
	7.653.532	**(2.097.508)**
Công cụ lãi suất dao động		
Tiền gửi ngân hàng	172.913	22.852
Vay ngắn hạn (Thuyết minh 16)	(939.844)	-
Vay dài hạn (Thuyết minh 20)	(2.679.726)	-
	(3.446.657)	**22.852**

Phân tích độ nhạy cảm của các công cụ lãi suất dao động

Mỗi thay đổi 100 điểm cơ bản sẽ làm giảm 29.989 triệu VND lợi nhuận thuần của Tập đoàn và giảm 171 triệu VND lỗ thuần của Công ty.

d. Ước tính giá trị hợp lý

Giá trị hợp lý của các công cụ tài chính của Tập đoàn và Công ty được trình bày dựa vào các mô hình định giá sử dụng các thông số thị trường độc lập, bao gồm các biểu đồ đường cong về lãi suất, các biến động về quyền chọn và tỷ giá tiền tệ.

Các khoản vay và các khoản phải thu chịu lãi suất cố định

Giá trị hợp lý được tính dựa trên các luồng lưu chuyển tiền lãi và vốn gốc trong tương lai được chiết khấu sử dụng lãi suất thị trường tại ngày lập báo cáo. Các công cụ ngắn hạn được đánh giá xấp xỉ giá trị hợp lý vì có thời gian đáo hạn ngắn.

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

d. Ước tính giá trị hợp lý (tiếp theo)

Các khoản vay có lãi suất thả nổi từ ngân hàng

Tập đoàn cho rằng giá trị ghi sổ của các khoản vay chịu lãi suất thả nổi, được tái định giá ít nhất hai lần một năm, phản ánh giá trị hợp lý tương ứng.

Các công cụ tài chính phái sinh

Giá trị hợp lý của tài sản tài chính phái sinh và nợ tài chính phái sinh phải trả được giao dịch trên các thị trường năng động được xác định dựa trên giá thị trường hoặc báo giá của nhà môi giới. Đối với các công cụ tài chính phái sinh khác, Tập đoàn xác định giá trị hợp lý bằng cách sử dụng các kỹ thuật định giá. Các kỹ thuật định giá bao gồm phương pháp tính hiện giá thuần và chiết khấu dòng tiền, so sánh với giá thị trường của các công cụ tương tự, và các mô hình định giá khác. Mục tiêu của các kỹ thuật đánh giá này là để xác định giá trị hợp lý phản ánh giá của công cụ tài chính tại ngày lập báo cáo, mà có thể được xác định bởi các đối tác tham gia thị trường dựa trên các giao dịch trao đổi ngang giá.

Tài sản và nợ tài chính phải trả khác

Giá trị ghi sổ của tài sản và nợ phải trả có thời gian đáo hạn dưới một năm (gồm các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác, tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải trả người bán và phải trả khác) được giả định xấp xỉ giá trị hợp lý của chúng do thời gian đáo hạn ngắn.

Giá trị ghi sổ của tài sản và nợ tài chính phải trả

Theo Thông tư 210, các công cụ tài chính được phân loại thành một trong các loại sau:

Tài sản tài chính được ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Tài sản tài chính được ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh gồm chứng khoán kinh doanh. Chứng khoán được phân loại là chứng khoán kinh doanh nếu:

i. được mua hoặc tạo ra chủ yếu cho mục đích bán lại/mua lại trong thời gian ngắn; hoặc
ii. có bằng chứng về việc kinh doanh công cụ đó nhằm mục đích thu lợi ngắn hạn.

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn là các tài sản tài chính phi phái sinh với các khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định và có kỳ đáo hạn cố định mà Tập đoàn và Công ty có ý định và có khả năng giữ đến ngày đáo hạn, ngoại trừ:

i. các tài sản tài chính mà tại thời điểm ghi nhận ban đầu đã được xếp vào nhóm ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;
ii. các tài sản tài chính đã được xếp vào nhóm sẵn sàng để bán; và
iii. các tài sản tài chính thỏa mãn định nghĩa về các khoản cho vay và phải thu.

Các khoản cho vay và phải thu

Các khoản cho vay và phải thu là các tài sản tài chính phi phái sinh với các khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định và không được niêm yết trên thị trường, ngoại trừ:

i. các khoản mà Tập đoàn và Công ty có ý định bán ngay hoặc trong tương lai gần được phân loại là tài sản nắm giữ vì mục đích kinh doanh, và cũng như các loại mà tại thời điểm ghi nhận ban đầu được Tập đoàn và Công ty xếp vào nhóm ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;
ii. các khoản được Tập đoàn và Công ty xếp vào nhóm sẵn sàng để bán tại thời điểm ghi nhận ban đầu; hoặc
iii. các khoản mà Tập đoàn và Công ty có thể không thu hồi được phần lớn giá trị đầu tư ban đầu, không phải do suy giảm chất lượng tín dụng, và được phân loại vào nhóm sẵn sàng để bán.

Tài sản sẵn sàng để bán

Tài sản sẵn sàng để bán là các tài sản tài chính phi phái sinh được xác định là sẵn sàng để bán hoặc không được phân loại là:

i. các khoản cho vay và các khoản phải thu;
ii. các khoản đầu tư giữ đến ngày đáo hạn; hoặc
iii. các tài sản tài chính ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Nợ tài chính được ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Nợ tài chính được ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một khoản nợ phải trả tài chính thỏa mãn một trong các điều kiện sau:

i. thỏa mãn định nghĩa được phân loại vào nhóm nắm giữ để kinh doanh;
ii. theo ghi nhận ban đầu, được ghi nhận bởi Tập đoàn và Công ty theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

Nợ tài chính khác

Các khoản nợ tài chính không được phân loại vào nhóm được ghi nhận theo giá trị hợp lý thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh sẽ được phân loại vào nhóm các khoản nợ phải trả tài chính được xác định theo giá trị hao mòn.

Việc phân loại tài sản và nợ tài chính phải trả như trên chỉ được sử dụng cho mục đích trình bày báo cáo tài chính. Việc phân loại này không ảnh hưởng đến việc ghi nhận, đánh giá hoặc phân loại trên Bảng cân đối kế toán của Tập đoàn và Công ty.

Bảng sau đây tóm tắt giá trị hợp lý của tài sản tài chính và nợ phải trả cùng với giá trị ghi sổ được trình bày trong Bảng cân đối kế toán theo phân loại của Thông tư 210 như sau:

Tập đoàn

Ngày 31 tháng 12 năm 2011	Thuyết minh	Giữ đến ngày đáo hạn	Các khoản cho vay và phải thu	Nợ tài chính khác	Tổng giá trị ghi sổ	Giá trị hợp lý
		Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Đầu tư ngắn hạn	12	1.222.500	-	-	1.222.500	1.222.500
Phải thu khách hàng và phải thu khác	6	-	539.684	-	539.684	539.684
Tiền và các khoản tương đương tiền	5	-	9.570.789	-	9.570.789	9.570.789
Tài sản phái sinh		-	-	-	-	518.057
		1.222.500	**10.110.473**	**-**	**11.332.973**	**11.851.030**
Vay và nợ ngắn hạn	16	-	-	(1.298.728)	(1.298.728)	(1.298.728)
Vay và nợ dài hạn	20	-	-	(3.329.726)	(3.329.726)	(3.369.322)
Hối phiếu nhận nợ	20	-	-	(2.855.764)	(2.855.764)	(1.200.602)
Trái phiếu/khoản vay chuyển đổi	20	-	-	(1.957.960)	(1.957.960)	(2.275.330)
Phải trả người bán và phải trả khác (*)		-	-	(1.294.033)	(1.294.033)	(1.294.033)
Nợ phái sinh		-	-	-	-	(30.759)
		-	**-**	**(10.736.211)**	**(10.736.211)**	**(9.468.774)**

(*) Phải trả người bán và phải trả khác gồm phải trả người bán, phải trả nhân viên, chi phí phải trả và phải trả khác.

36.QUẢN LÝ RỦI RO TÀI CHÍNH (TIẾP THEO)

Công ty

Ngày 31 tháng 12 năm 2011	Thuyết minh	Giữ đến ngày đáo hạn	Các khoản cho vay và phải thu	Nợ tài chính khác	Tổng giá trị ghi sổ	Giá trị hợp lý
		Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND	Triệu VND
Đầu tư ngắn hạn	12	373.000	-	-	373.000	373.000
Phải thu khách hàng và phải thu khác	6	-	329.519	-	329.519	329.519
Các khoản phải thu dài hạn khác	6	-	2.762.294	-	2.762.294	2.445.120
Tiền và các khoản tương đương tiền	5	-	1.510.304	-	1.510.304	1.510.304
Tài sản phái sinh		-	-	-	-	518.057
		373.000	**4.602.117**	**-**	**4.975.117**	**5.176.000**
Vay và nợ ngắn hạn	16	-	-	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.000.000)
Vay và nợ dài hạn	20	-	-	(2.000.000)	(2.000.000)	(2.115.646)
Trái phiếu/ khoản vay chuyển đổi	20	-	-	(1.957.960)	(1.957.960)	(2.275.330)
Phải trả người bán và phải trả khác (*)		-	-	(601.932)	(601.932)	(601.932)
Các khoản nợ dài hạn khác	19	-	-	(256.195)	(256.195)	(157.718)
Nợ phái sinh		-	-	-	-	(30.759)
		-	**-**	**(6.816.087)**	**(6.816.087)**	**(7.181.385)**

(*) Phải trả người bán và phải trả khác gồm phải trả người bán, phải trả nhân viên, chi phí phải trả và phải trả khác.

37.SỰ KIỆN SAU NGÀY KẾT THÚC NIÊN ĐỘ

Tập đoàn đã ký các hợp đồng huy động vốn dài hạn trị giá 160 triệu USD và 2.200 tỷ VND. Giao dịch này bao gồm việc Công ty phát hành các khoản vay chuyển đổi có thời hạn bốn năm trị giá 80 triệu USD và trái phiếu có thời hạn bốn năm trị giá 2.200 tỷ VND, và một khoản vay có thời hạn hai năm trị giá 80 triệu USD cho Công ty TNHH Một Thành Viên Tài Nguyên Ma San Thái Nguyên.

Khoản vay chuyển đổi trị giá 80 triệu USD có thể được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông của Công ty với mức giá 85.000 VND một cổ phiếu, dựa trên sự điều chỉnh và các điều khoản khác của hợp đồng và có mức lãi suất năm là 5% thanh toán theo định kỳ 6 tháng trong năm đầu và tăng lên thành 6% cho năm thứ 2 và thứ 3, và 7% cho thời hạn còn lại của khoản vay chuyển đổi. Lãi suất hoãn lại phải được trả nếu quyền chọn chuyển đổi không được thực hiện dựa trên hợp đồng. Khoản vay này được giải ngân vào ngày 14 tháng 2 năm 2012 và ngày 15 tháng 2 năm 2012.

Các trái phiếu với tổng trị giá 2.200 tỷ VND được đảm bảo bằng các trái phiếu chuyển đổi phát hành bởi Techcombank và có mức lãi suất năm 15% thanh toán theo định kỳ 6 tháng. Các khoản này được giải ngân vào ngày 17 tháng 1 năm 2012, 20 tháng 1 năm 2012, 27 tháng 2 năm 2012 và 23 tháng 3 năm 2012. Vào các ngày trên, Công ty cũng phát hành các quyền chọn mua tương ứng với 2.200 tỷ VND để mua cổ phiếu phổ thông của Công ty với mức giá mua là 100.000 VND hoặc 120.000 VND dựa trên sự điều chỉnh và các điều khoản khác của hợp đồng.

Khoản vay trị giá 80 triệu USD có mức lãi suất 10,15% một năm. Khoản vay này được giải ngân vào ngày 07 tháng 3 năm 2012.

Người lập:		Người duyệt:
Tạ Thị Thùy Trang		Nguyễn Đăng Quang
Kế toán trưởng		*Chủ tịch*

Ngày 30 tháng 3 năm 2012

Trang này chủ ý chừa trắng

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San được thành lập vào tháng 11 năm 2004 dưới tên là Công ty Cổ phần Hàng Hải Ma San. Công ty chính thức đổi tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San (tên tiếng Anh là Masan Group Corporation) vào tháng 8 năm 2009, và đã niêm yết thành công tại Sở Giao dịch chứng khoán Tp.HCM ngày 5 tháng 11 năm 2009. Dù Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San chính thức thành lập vào năm 2004 nhưng tính đến việc thành lập và hoạt động của các cổ đông lớn, công ty con và các công ty tiền nhiệm của chúng tôi thì Masan Group đã hoạt động được hơn 15 năm.

Masan Group là công ty mẹ giữ cổ phần kiểm soát ở Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San (Masan Consumer) và Công ty Cổ phần Tài Nguyên Ma San (Masan Resources) với lợi ích kinh tế tương ứng là 76,5% và 65,0% vào ngày 31 tháng 12 năm 2011. Chúng tôi cũng nắm giữ lợi ích kinh tế dưới hình thức cổ phiếu và trái phiếu bắt buộc chuyển đổi tại Techcombank là 30,6% vào ngày 31 tháng 12 năm 2011.

QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Cơ cấu tổ chức

Chấp thuận	**Đại hội đồng cổ đông**	
Giám sát và Phê duyệt	Hội đồng Quản trị	Ban Kiểm soát
Quản trị chiến lược	Ban Điều hành ▪ Tổng Giám đốc Điều hành ▪ Phó Tổng Giám đốc Điều hành ▪ Giám đốc Tài chính[1] ▪ Kế toán trưởng	
Thực thi	Phát triển Kinh doanh	Tài chính & Kế toán, Pháp lý và Hành chinh

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị được cổ đông bầu ra để điều hành hoạt động của Masan Group. Các thành viên Hội đồng Quản trị họp định kỳ để thảo luận về các quyết định chiến lược do Ban Điều hành đệ trình. Chi tiết về trách nhiệm của Hội đồng Quản trị được trình bày trong phần Hội đồng Quản trị.

BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát giám sát hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành.

1. Bổ nhiệm chính thức vị trí Giám đốc Tài chính đang chờ nghị quyết của Hội đồng Quản trị

BAN ĐIỀU HÀNH

Trách nhiệm chính của Ban Điều hành bao gồm quản trị chiến lược, phân bổ nguồn lực ở cấp quản lý cao cấp, theo dõi và kiểm soát tài chính kế toán, quản lý vốn, quản trị doanh nghiệp và kiểm soát nội bộ.

BỘ PHẬN PHÁT TRIỂN KINH DOANH

Đội ngũ Phát triển Kinh doanh có trách nhiệm thực hiện giao dịch, phân tích hoạt động kinh doanh, quản lý quan hệ đối tác và quản lý các công ty con.

BỘ PHẬN TÀI CHÍNH & KẾ TOÁN, PHÁP LÝ VÀ HÀNH CHÍNH

Bộ phận Tài chính & Kế toán, Pháp lý và Hành chính chịu trách nhiệm thực hiện các báo cáo tài chính, tuân thủ luật pháp và quản lý các công việc hành chính hàng ngày trong Công ty. Những vị trí quản lý cấp cao của bộ phận Tài chính & Kế toán và Pháp lý giữ vai trò quan trọng trong việc thực thi các giao dịch và theo dõi những giao dịch sau khi hoàn tất.

Hội đồng Quản trị

TRÁCH NHIỆM VÀ THẨM QUYỀN CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị có hai thành viên điều hành và bốn thành viên không điều hành. Hoạt động của Hội đồng Quản trị được tổ chức bởi Chủ tịch là thành viên không điều hành. Vai trò của Chủ tịch và Tổng giám đốc Điều hành là tách biệt. Trong năm qua, không có thay đổi trong cơ cấu của Hội đồng Quản trị.

Các thành viên của Hội đồng Quản trị bao gồm:

- Tiến sĩ Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch;
- Ông Hồ Hùng Anh, Phó Chủ tịch;
- Ông Madhur Maini, Thành viên;
- Ông Nguyễn Thiều Nam, Thành viên;
- Bà Nguyễn Hoàng Yến, Thành viên;
- Ông Lars Kjaer, Thành viên.

Chủ tịch đóng vai trò lãnh đạo quan trọng và tham gia:

- Chủ trì các cuộc họp của Hội đồng Quản trị và đóng vai trò lãnh đạo hiệu quả;
- Duy trì đối thoại với Tổng Giám đốc Điều hành và chỉ đạo chiến lược phù hợp;
- Giám sát hiệu quả hoạt động của Hội đồng Quản trị; và
- Là đại sứ cho Tập đoàn, bao gồm chủ trì Đại hội cổ đông và xử lý các vấn đề liên quan đến chính quyền và giữ quan hệ với những cổ đông lớn.

Hội đồng Quản trị có trách nhiệm vạch ra phương hướng, chiến lược và mục tiêu tài chính của Tập đoàn, và giám sát tiến triển của những vấn đề này. Hội đồng Quản trị hiện không thành lập các tiểu ban của mình.

Các thành viên không điều hành thường xuyên trao đổi với Ban Điều hành của Tập đoàn để nắm được diễn biến và hiệu quả hoạt động.

HỌP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị thường xuyên họp để thảo luận về phương hướng, chiến lược và tiến độ phát triển kinh doanh của doanh nghiệp. Thông thường, các chủ đề tại cuộc họp Hội đồng Quản trị bao gồm:

- Báo cáo về những dự án lớn và những vấn đề của hoạt động kinh doanh hiện tại;
- Báo cáo kết quả kinh doanh;
- Trình bày những dự án kinh doanh cụ thể; và
- Các vấn đề của các cuộc họp trước và những vấn đề còn tồn đọng.

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Trong năm 2011, hoạt động của Hội đồng Quản trị phần lớn bao gồm việc thảo luận và thông qua những vấn đề sau:

- Lập văn phòng đại diện của Tập đoàn tại Singapore;
- Huy động vốn; và
- Quyết định kế hoạch phát triển kinh doanh và lập dự toán ngân sách.

Trong năm qua không có cuộc họp riêng biệt nào dành cho các thành viên Hội đồng Quản trị không điều hành. Hoạt động của Hội đồng Quản trị đều có sự tham gia của tất cả các thành viên.

Ban Điều hành

Ban Điều hành chịu trách nhiệm thực thi kế hoạch phát triển kinh doanh của Masan Group và báo cáo kết quả kinh doanh. Tổng Giám đốc Điều hành lãnh đạo Ban Điều hành.

Hiện nay, Ban Điều hành gồm có 2 thành viên điều hành cao cấp của Masan Group, Tổng Giám đốc Điều hành và Phó Tổng Giám đốc Điều hành và 2 thành viên có vị trí cao nhất trong bộ phận Tài chính, Kế toán. Thành viên của ban điều hành bao gồm:

- Ông Madhur Maini, Tổng Giám đốc Điều hành;
- Ông Nguyễn Thiều Nam, Phó Tổng Giám đốc Điều hành;
- Ông Eric Chan Hong Wai, Giám đốc Tài chính[2];
- Bà Tạ Thị Thùy Trang, Kế toán trưởng

Thông tin lý lịch của Ban Điều hành được cung cấp trong phần Đội ngũ Quản lý của Masan Group, ngoại trừ lý lịch của Tổng Giám đốc Điều hành được cung cấp trong phần Thông điệp của Tổng giám đốc.

Ban Kiểm soát

Thành viên Ban Kiểm soát được bầu bởi Đại hội đồng cổ đông.

Ban Kiểm soát bao gồm các thành viên sau đây:

- Ông Nguyễn Quỳnh Lâm, Trưởng Ban Kiểm soát. Ông Lâm có hơn 20 năm kinh nghiệm trong các vị trí quản lý và kế toán. Trước đây, ông làm việc cho Công ty Cổ phần Đa My và Công ty Thương mại La Giang. Ông tốt nghiệp Đại học Mỏ Địa chất, Hà Nội, Việt Nam.
- Bà Nguyễn Thu Hiền, Thành viên. Bà Hiền có hơn 20 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính – ngân hàng. Trước đây, bà làm việc cho Incombank và Công ty Cổ phần Hàng Tiêu Dùng Ma San. Bà tốt nghiệp Đại học Kinh tế Baku, Liên Xô (cũ).
- Ông Đặng Ngọc Cả, Thành viên. Vui lòng xem thông tin trong phần Đội ngũ quản lý của Masan Group.

2. Bổ nhiệm chính thức vị trí Giám đốc Tài chính đang chờ nghị quyết của Hội đồng Quản trị

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Ban Kiểm soát giám sát hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành trong việc tuân thủ Điều lệ của Công ty, Quy chế quản trị doanh nghiệp nội bộ của Masan Group và pháp luật Việt Nam. Đặc biệt, Ban Kiểm soát tham gia vào các cuộc họp thường kỳ và bất thường của Hội đồng Quản trị và Đại hội cổ đông.

Quy chế quản trị doanh nghiệp nội bộ

Quy chế quản trị doanh nghiệp nội bộ của Masan Group đã được phê duyệt bởi Đại hội cổ đông tổ chức ngày 09 tháng 10 năm 2009. Mục tiêu của Quy chế quản trị doanh nghiệp nội bộ là:

- Đảm bảo một kế hoạch quản trị doanh nghiệp hiệu quả;
- Đảm bảo quyền lợi của cổ đông;
- Đảm bảo quyền bình đẳng giữa các cổ đông;
- Đảm bảo các giao dịch liên quan được thực hiện trên cơ sở các điều kiện thị trường;
- Nâng cao tính minh bạch;
- Giúp cho hoạt động quản lý của Hội đồng Quản trị và kiểm soát của Ban Kiểm soát đạt hiệu quả.

Quy chế quản trị doanh nghiệp nội bộ quy định trách nhiệm và quyền hạn của Hội đồng Quản trị, thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, và thành viên Ban Kiểm soát.

Chín trên tổng số mười một thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và Ban Kiểm soát được đào tạo chuyên môn liên quan đến quản trị doanh nghiệp.

Thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Điều hành

Masan Group đang xây dựng các chính sách về thù lao cho các thành viên của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát. Thù lao của Ban Điều hành bao gồm một khoản cố định và một khoản biến đổi.

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

Vào ngày 31/12/2011, vốn điều lệ của Masan Group là 5.152.722.690.000 đồng.

	Ngày 31/12/2011		Ngày 31/12/2010	
	Cổ phiếu	**Theo %**	**Cổ phiếu**	**Theo %**
Cổ đông lớn				
Công ty CP Ma San	250.421.247	48,5998 %	250.421.247	48,5998%
Công ty TNHH Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương	99.817.804	19,3719%	99.817.804	19,3719%
BI Private Equity New Markets II K/S (BankInvest)	50.011.218	9,7058%	54.684.328	10,6127%
Vốn Nhà nước	**0**	**0**	**0**	**0**
Cổ đông sáng lập				
Nguyễn Đăng Quang	10	0,0000%	10	0,0000%
Hồ Hùng Anh	19.768.269	3,8365%	21.768.269	4,2246%
Cổ đông nước ngoài lớn				
BI Private Equity New Markets II K/S	50.011.218	9,7058%	54.684.328	10,6127%

CÔNG TY CỔ PHẦN MA SAN

Công ty Cổ phần Ma San (Masan Corporation) được thành lập vào ngày 13 tháng 9 năm 2000. Hoạt động đăng ký kinh doanh bao gồm nghiên cứu thị trường và xúc tiến thương mại, đầu tư, quản lý và tư vấn chuyển giao công nghệ, thành lập và quản lý các dự án đầu tư, cho thuê văn phòng và kinh doanh bất động sản.

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN XÂY DỰNG HOA HƯỚNG DƯƠNG

Công ty Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên Xây dựng Hoa Hướng Dương được thành lập vào ngày 10 tháng 8 năm 2009. Hoạt động đăng ký kinh doanh bao gồm Xây dựng công trình dân dụng; Mua bán vật liệu xây dựng, máy móc thiết bị ngành xây dựng, khai khoáng; Đại lý ký gởi hàng hóa; Nghiên cứu thị trường; Xúc tiến thương mại; Hoạt động tư vấn quản lý, tư vấn đầu tư (trừ tư vấn kế toán, tài chính).

BI PRIVATE EQUITY NEW MARKETS II K/S (BANKINVEST)

Thông tin về BankInvest được cung cấp ở phần Hồ sơ đối tác của Masan Group.

CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP

Ông Nguyễn Đăng Quang giữ vị trí Chủ tịch và Ông Hồ Hùng Anh là Phó Chủ tịch của Masan Group vào ngày 31/12/2011. Vào ngày lập báo cáo, cả hai đều giữ nguyên chức vụ.

CỔ ĐÔNG LỚN NƯỚC NGOÀI

Masan Group chỉ có một cổ đông lớn nước ngoài là BankInvest. Thông tin về BankInvest được cung cấp ở phần Hồ sơ đối tác của Masan Group.

Tỷ lệ sở hữu và sự thay đổi tỷ lệ sở hữu của các thành viên Hội đồng Quản trị trong năm 2011

	31/12/2011	31/12/2010	Thay đổi
Nguyễn Đăng Quang, Chủ tịch	0,0000%	0,0000%	0,0000%
Hồ Hùng Anh, Phó chủ tịch	3,8364%	4,2246%	-0,3882%
Madhur Maini, Tổng Giám đốc	0,1160%	0,1160%	0,0000%
Nguyễn Thiều Nam, Phó Tổng Giám đốc	0,0214%	0,4096%	-0,3882%
Nguyễn Hoàng Yến, Thành viên	4,2268%	4,2268%	0,0000%
Lars Kjaer, Thành viên	0,0000%	0,0000%	0,0000%

Thông tin về giao dịch cổ phiếu của các Cổ đông nội bộ

Trong năm 2011, có các giao dịch cổ phiếu Masan Group được thực hiện bởi các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành, Ban Kiểm soát, những người có liên quan của các đối tượng trên và cổ đông lớn. Bảng dưới đây liệt kê các giao dịch này.

Ngày giao dịch	Cổ đông nội bộ / Cổ đông lớn	Số cổ phiếu mua	Số cổ phiếu bán
19/10/2011 – 19/11/2011	BI Private Equity New Markets II K/S	500.000	NA
15/11/2011	Nguyễn Thiều Nam	N/A	2.000.000
16/11/2011	Nguyễn Quỳnh Lâm	N/A	2.000.000
4/10/2011	BI Private Equity New Markets II K/S	N/A	500.000
30/9/2011 – 5/10/2011	Hồ Hùng Anh	N/A	2.000.000
19/9/2011	BI Private Equity New Markets II K/S	N/A	4.000.000
4/5/2011 – 13/5/2011	BI Private Equity New Markets II K/S	N/A	216.000
8/2/2011 – 8/3/2011	BI Private Equity New Markets II K/S	N/A	457.110
4/1/2011	Favor Sea Holdings Limited	N/A	3.000

THÔNG TIN CỔ PHIẾU

	Vào ngày 31/12/2011
Vốn điều lệ (tỷ đồng)	5.153
Giá cổ phiếu	90.500
Giá cao nhất 52 tuần (đồng)	158.000
Giá thấp nhất 52 tuần (đồng)	73.500
Số cổ phiếu đã phát hành (cổ phiếu)	515.272.269
Số cổ phiếu thường (cổ phiếu)	515.272.269
Số cổ phiếu ưu đãi (cổ phiếu)	0
Số cổ phiếu quỹ (cổ phiếu)	0
Tỷ lệ cổ tức / thị giá (%)	0
Số trái phiếu chuyển đổi (trái phiếu)	4
Giá trị trái phiếu chuyển đổi (tỷ đồng)	630

ĐỊNH NGHĨA THUẬT NGỮ/ TỪ VIẾT TẮT

ATM	Máy giao dịch ngân hàng tự động ATM
BankInvest	Tập đoàn BankInvest
BPM	Quản lý quy trình kinh doanh
CAR	Tỉ lệ an toàn vốn tối thiểu (viết tắt của cụm “Capital Adequacy Ratio”)
C&R	Bồi thường và giải phóng mặt bằng
Dragon Capital	Tập đoàn Dragon Capital và các quỹ, các công ty của mình
ESOP	Chương trình Sở hữu cổ phần cho nhân viên
HĐQT	Hội đồng Quản trị
House Foods	Tập đoàn House Foods
HSBC	Tập đoàn Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải
IFC	Công ty Tài chính Quốc tế
IFRS	Chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế
M&A	Mua bán và sáp nhập doanh nghiệp
Masan	Thuật ngữ chung nói về công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San, bao gồm công ty Hàng tiêu dùng Ma San, công ty Tài nguyên Ma San, ngân hàng Techcombank và các công ty con
Masan Consumer	Công ty Cổ phần Hàng tiêu dùng Ma San, được đổi tên từ Công ty Cổ phần Thực phẩm Ma San
Masan Food	Công ty Cổ phần Thực phẩm Ma San
Masan Group	Công ty Cổ phần Tập đoàn Ma San
Masan Horizon	Công ty Cổ phần Tầm nhìn Ma San
Masan Resources	Công ty Cổ phần Tài nguyên Ma San
Tài Nguyên Masan Thái Nguyên	Công ty TNHH Một thành viên Tài Nguyên Ma San Thái Nguyên
MIS	Hệ thống thông tin quản lý
MNC	Công ty đa quốc gia
Mount Kellett	Công ty quản lý quỹ Mount Kellett
NHNN	Ngân hàng nhà nước Việt Nam
Núi Pháo	Công ty TNHH Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo, được tái cấu trúc từ Công ty TNHH Liên doanh Khai thác Chế biến Khoáng sản Núi Pháo sau thương vụ mua lại dự án Núi Pháo
R&D	Nghiên cứu và phát triển
ROA	Thu nhập trên tổng tài sản
ROAA	Thu nhập trên giá trị tài sản trung bình
ROE	Thu nhập trên vốn chủ sở hữu
ROAE	Thu nhập trên vốn chủ sở hữu trung bình
SG&A	Chi phí quản lý và bán hàng
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
Tập đoàn	Masan Group
Techcombank	Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam
Tp.	Thành phố
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TSCĐ	Tài sản cố định
TPG	Tập đoàn Texas Pacific
USD	Đô la Mỹ
USGS	Cục Khảo sát Địa chất Hoa Kỳ
Vinacafe	Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa
Vinacafé	Thương hiệu cà phê của Công ty Cổ phần Vinacafé Biên Hòa
VNĐ hoặc VND	Đồng Việt Nam

KHUYẾN CÁO SỬ DỤNG BÁO CÁO

Tất cả các nhận định hoặc phát biểu trong quyển báo cáo này không phải là những dữ liệu ghi lại các sự kiện đã xảy ra, mà trong đó có bao hàm những "nhận định về tương lai". Những nhận định này có thể có những từ ngữ như "dự đoán", "tin tưởng", "có thể", "ước tính", "dự kiến", "dự phóng",, "kỳ vọng", "dự định", "kế hoạch", "nhắm đến", "sẽ" hoặc những từ ngữ tương tự. Tuy nhiên, đây không phải là những dấu hiệu duy nhất để xác định và nhận biết chúng. Toàn bộ các bài viết dự đoán về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh, kế hoạch và triển vọng đều được xem là những nhận định về tương lai. Ngoài ra, chúng còn bao gồm cả những bài viết về chiến lược kinh doanh, triển vọng doanh thu và lợi nhuận (bao gồm, nhưng không giới hạn những dự phóng hoặc dự báo về tài chính hoặc hoạt động kinh doanh), dự án đã lên kế hoạch và các vấn đề khác trong tài liệu này mà không phải là những dữ kiện đã xảy ra. Những nhận định về tương lai và dự báo được trình bày trong báo cáo cũng tùy thuộc vào những rủi ro xác định và không xác định, những bất trắc nhất định và các yếu tố khác vốn có thể khiến kết quả tài chính, hiệu quả kinh doanh hoặc thành tích thực tế hoàn toàn khác biệt so với những nhận định về tương lai hoặc dự báo đó.

Những nhận định về tương lai này dựa trên niềm tin và giả định được chúng tôi xây dựng từ những thông tin có sẵn. Chúng tôi hoạt động tích cực trong lĩnh vực xây dựng, mua lại và quản lý các doanh nghiệp hàng đầu trong một số lĩnh vực tăng trưởng nhanh nhất của nền kinh tế Việt Nam. Triển vọng của Masan Group chủ yếu dựa trên diễn giải của chúng tôi về các yếu tố kinh tế quan trọng có ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam, đến lĩnh vực hoạt động kinh doanh và các doanh nghiệp của chúng tôi. Mặc dù chúng tôi tin rằng các giả định nền tảng của những nhận định về tương lai là hợp lý trong thời điểm hiện tại, nhưng bất kỳ giả định nào cũng đều có thể sai lệch trong thực tế khiến cho những nhận định về tương lai dựa trên giả định đó trở nên thiếu chính xác. Kết quả thực tế có thể sai biệt đáng kể so với những thông tin trong nhận định về tương lai do nhiều yếu tố, đa phần nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng tôi. Do đó, các nhà đầu tư cần lưu ý không phụ thuộc quá nhiều vào những nhận định về tương lai được trình bày trong báo cáo này. Chúng chỉ có hiệu lực vào ngày lập báo cáo hoặc ngày tương ứng được nêu trong báo cáo, và Masan Group không có nghĩa vụ cập nhật hoặc sửa đổi công khai đối với bất kỳ nhận định nào, cho dù có xuất hiện những thông tin mới hoặc những sự kiện tương lai.

LIÊN HỆ

Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Ma San

Địa chỉ: Lầu 8, Central Plaza
17 Lê Duẩn, Quận 1
Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: +84 8 6256 3862
Fax: +84 8 3827 4115
Website: www.masangroup.com

Công ty Cổ Phần Hàng Tiêu Dùng Ma San

Địa chỉ: Lầu 12, Kumho Asiana Plaza Saigon
39 Lê Duẩn, Quận 1
Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: +84 8 6255 5660
Fax: +84 8 3810 9463
Website: www.masanconsumer.com
www.masangroup.com/masanconsumer

Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam

Địa chỉ: 72 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm
Hà Nội, Việt Nam
Điện thoại: +84 4 3944 6368
Fax: +84 4 3944 6384
Website: www.techcombank.com.vn
www.masangroup.com/techcombank

Công ty Cổ Phần Tài Nguyên Ma San

Địa chỉ: Lầu 8, Central Plaza
17 Lê Duẩn, Quận 1
Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: +84 8 6256 3862
Fax: +84 8 3827 4115
Website: www.masanresources.com